SOBRE LAS PASIONES

Emoción, adicción y conducta humana

Jon Elster

PAIDÓS TRANSICIONES

SOBRE LAS PASIONES

PAIDÓS TRANSICIONES

1. R. J. Sternberg y T. I. Lubart, *La creatividad en una cultura conformista*
2. T. Engelhardt, *El fin de la cultura de la victoria*
3. L. Grinspoon y J. B. Bakalar, *Marihuana. La medicina prohibida*
4. P. Singer, *Repensar la vida y la muerte*
5. S. Turkle, *La vida en la pantalla*
6. R. J. Sternberg, *Inteligencia exitosa*
7. J. Horgan, *El fin de la ciencia*
8. S. I. Greenspan y B. L. Benderly, *El crecimiento de la mente*
9. M. Csikszentmihalyi, *Creatividad*
10. A. Sokal y J. Bricmont, *Imposturas intelectuales*
11. H. Gardner y E. Laskin, *Mentes líderes*
12. H. Gardner, *Inteligencias múltiples*
13. H. Gardner, *Mentes creativas*
14. H. Gardner, *La nueva ciencia de la mente*
15. J. Attali, *Diccionario del siglo XXI*
16. A. C. Danto, *Después del fin del arte*
17. M. D. Lemonick, *Otros mundos*
18. D. F. Noble, *La religión de la tecnología*
19. R. Conlan (comp.), *Estados de ánimo*
20. J. Gribbin, *El nacimiento del tiempo*
21. H. Gardner, *La educación de la mente y el conocimiento de las disciplinas*
22. A. Mattelart, *Historia de la utopía planetaria*
23. D. D. Hoffman, *Inteligencia visual*
24. J. T. Bruer, *El mito de los tres primeros años*
25. S. Blackmore, *La máquina de los memes*
26. K. Kaye, *La vida mental y social del bebé*
27. P. N. Johnson-Laird, *El ordenador y la mente*
28. P. Wallace, *La psicología de Internet*
29. H. Gardner, *La inteligencia reformulada*
30. J. Horgan, *La mente por descubrir*
31. R. Lewontin, *El sueño del genoma humano y otras ilusiones*
32. J. Elster, *Sobre las pasiones*

JON ELSTER

SOBRE LAS PASIONES

Emoción, adicción y conducta humana

PAIDÓS
Barcelona
Buenos Aires
México

Título original: *Strong Feelings. Emotion, Addiction, and Human Behavior*
Publicado en inglés, en 1999, por el Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, EE.UU.

Traducción de J. Francisco Álvarez y Adriana Kiczkowski

Cubierta de Diego Feijóo

BF531
E4918
44285
24 - Enero 05
DONACION

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

© 1999 Massachusetts Institute of Technology
© 2001 de la traducción, J. Francisco Álvarez y Adriana Kiczkowski
© 2001 de todas las ediciones en castellano,
Ediciones Paidós Ibérica, S.A.,
Mariano Cubí, 92 – 08021 Barcelona
y Editorial Paidós, SAICF,
Defensa, 599 – Buenos Aires
http://www.paidos.com

ISBN: 84-493-1097-0
Depósito legal: B. 28.510-2001

Impreso en Gràfiques 92, S.A.,
Av. Can Sucarrats, 91 - 08191 Rubí (Barcelona)

Impreso en España – Printed in Spain

Para George y George

Sumario

Prefacio y agradecimientos 11

1. Introducción 13
2. Emociones 23
   2.1. ¿Cómo sabemos lo que sabemos sobre las emociones? ... 23
   2.2. ¿Qué emociones hay? 29
   2.3. ¿Qué son las emociones? Un análisis fenomenológico ... 34
   2.4. ¿Qué son las emociones? Un análisis causal 48

3. La adicción 57
   3.1. ¿Cómo sabemos lo que sabemos sobre la adicción? 57
   3.2. ¿Qué adicciones hay? 61
   3.3. ¿Qué son las adicciones? Un análisis fenomenológico ... 63
   3.4. ¿Qué son las adicciones? Un análisis causal 79

4. Cultura, emoción y adicción 87
   4.1. El concepto de cultura 87
   4.2. Cultura y emoción 98
   4.3. Cultura y adicción 111

5. Elección, emoción y adicción 131
5.1. El concepto de elección 131
5.2. Elección y emoción 143
5.3. Elección y adicción 157

6. Conclusión 181

Bibliografía 193

Índice analítico y de nombres 205

Prefacio y agradecimientos

Este libro es una versión corregida y ampliada de las Conferencias Jean Nicod que impartí en París durante el mes de junio de 1997. Los materiales proceden de dos fuentes principales. La primera es un trabajo sobre las emociones que comencé en 1985 y que seguí desarrollando durante los años noventa, y cuyo resultado fue la publicación de *Alchemies of the Mind* en 1998. La discusión de las emociones, que desarrollo en el capítulo 2 y en las secciones 4.2 y 5.2, se apoya en aquel trabajo, al tiempo que aquí le doy otro enfoque para adaptarlo a los objetivos específicos que persigo en este libro. La segunda fuente es un trabajo sobre la adicción que inicié en 1992. Aunque ya he publicado algunos artículos sobre el tema aquí planteado, en el capítulo 3 y en las secciones 4.3 y 5.3 se ofrece una discusión más general y más completa.

Estoy en deuda con el programa de investigación desarrollado por George Loewenstein sobre los «factores viscerales» en la conducta, por lo que se refiere a la idea de analizar las emociones y la adicción como casos de «sentimientos profundos» o «pasiones». Este libro también debe mucho a nuestra colaboración con el grupo de trabajo sobre Elección Intertemporal, apoyado por la Fundación Russell Sage. Mis ideas sobre la adic-

ción y, en un plano más general, sobre la elección se inspiran en gran medida en el innovador trabajo de George Ainslie y en muchas discusiones que he mantenido con él a lo largo de años. Por todo ello, este libro está dedicado a George y a George.

Mis ideas sobre la adicción también se fueron desarrollando durante las discusiones que mantuvimos en un grupo de trabajo sobre la adicción, en el que participaban George Ainslie, Eliot Gardner, Olav Gjelsvik, Aanund Hylland, George Loewenstein, Karl Ove Moene, Jørg Mørland, Thomas Schelling, Ole-Jørgen Skog y Helge Waal. El trabajo de este grupo lo han apoyado el Norwegian Research Council, el Instituto noruego para la investigación sobre el alcohol y las drogas, el Comité noruego para la prevención del alcohol y los problemas con las drogas y la Fundación Russell Sage.

He recibido comentarios escritos a una primera versión del capítulo 3 por parte de George Ainslie, James Fearon, Avram Goldstein, Olav Gjelsvik, David Laibson, Jørg Mørland, Wiktor Osiatynski y Ole-Jørgen Skog. Por último, quiero dar las gracias a mi ayudante de investigación, Joshua Rosenstein, así como a Cheryl Seleski y al equipo extraordinariamente eficiente de la biblioteca de la Fundación Russell Sage, fundación que además me concedió una ayuda para finalizar este libro.

Capítulo 1

Introducción

En este análisis de las emociones y la adicción me planteo a la vez una cuestión metodológica y otra teórica. Por una parte, estudiaré las relaciones que existen entre el análisis conceptual y el causal en el estudio de la conducta humana. ¿Cuál es la relación que existe entre la *definición* de emoción o de adicción y la *explicación* de esos mismos fenómenos? Es decir, ¿hasta qué punto las emociones o las adicciones constituyen *clases naturales*? Por otra, discutiré la relación que se da entre tres diferentes enfoques explicativos de la conducta: el neurobiológico, el cultural y el de la teoría de la elección, incluyendo aquí el caso especial de la elección racional. Intuitivamente resulta claro que, debido a su peculiar intensidad fisiológica, las emociones y las ansias adictivas pueden cortocircuitar o, al menos, distorsionar la racionalidad de nuestras elecciones. Como ocurre con toda intuición preanalítica, hace falta revisar atentamente esta intuición. También me preguntaré en qué medida las emociones y las ansias se implementan fisiológicamente y hasta qué punto son construcciones culturales.

Las emociones y los diversos estados inducidos por las sustancias adictivas son casos especiales de lo que George Loewenstein ha llamado

factores viscerales de la conducta.[1] Esta categoría más general incluye pulsiones como el hambre, la sed y el deseo sexual, además de urgencias como orinar, defecar o dormir, así como molestias orgánicas como pueden ser el dolor, la fatiga, el vértigo y la náusea. En sus formas extremas estos estados van unidos a fuertes cambios fisiológicos que pueden interferir en la capacidad para tomar decisiones o, al menos, para adoptar decisiones racionales. Por ejemplo, a los negociadores se les recomienda abstenerse de tomar café debido a que sus efectos diuréticos distraen la atención del asunto que se está planteando. Al mismo tiempo, esos sujetos pueden sentir ansias de tomar café para vencer la somnolencia.

Estos estados viscerales difieren de las emociones y de los estados relacionados con la adicción porque tienen menor vinculación con aspectos cognitivos y culturales. En buena medida las emociones se desencadenan por las creencias. Las ansias adictivas también pueden dispararse por creer que se puede disponer de una droga y se pueden extinguir al creer que no se dispone de ella. Tambien las emociones y las ansias se conforman en gran medida porque están culturamente definidas *como* emociones y ansias. Por el contrario, otros impulsos o necesidades, como la sed extrema de una persona que ha estado durante mucho tiempo en el desierto sin agua, la necesidad de orinar que siente una persona que lleva mucho tiempo sin hacerlo y el abrumador sueño que tiene una persona que no ha dormido durante varios días, resultan básicamente independientes de aspectos cognitivos y culturales.

De manera más general, se pueden distinguir tres formas de intervención de lo cognitivo en estos factores viscerales. Primero, un estado visceral se puede desencadenar por una creencia. En segundo lugar, una vez disparada, la motivación visceral puede verse modelada por la creencia de que es ese tipo particular de motivación. Por ejemplo, una persona puede sentir envidia a la vista de un amigo que tiene mayor éxito, y, una vez que ella reconoce que tiene sentimientos de envidia, sentir vergüenza. Alguien que bebe en exceso puede cambiar su autoimagen y su conducta cuando comienza a creer que es un alcohólico. En tercer lugar, la motivación puede tener un objeto intencional: puede ser *acerca de* algo. Algunos factores viscerales, como el dolor o el vértigo, no tienen ninguno de estos aspectos cognitivos. Otros, como la sed y el deseo sexual, tienen objetos intencionales, pero no se desencadenan ni se modelan por las creencias. Las ansias tienen objetos intencionales (se tienen ansias

1. Loewenstein (1996, 1998).

por las drogas). Aunque en menor grado que las emociones, también las ansias son susceptibles de verse disparadas y conformadas por las creencias. Las emociones ocupan un lugar destacado entre las motivaciones viscerales porque en ellas, típicamente o al menos con cierta frecuencia, intervienen los aspectos cognitivos en esas tres formas comentadas.

Estamos haciendo caracterizaciones muy generales que es preciso matizar y corregir. A menudo las personas se excitan sexualmente cuando creen que su pareja está excitada. Un conductor puede ser consciente de que está a punto de dormirse y combatir su somnolencia. Determinadas emociones, como el miedo, pueden dispararse tanto por percepciones como por aspectos cognitivos. Así y todo creo que, en los casos típicos, estos diversos factores motivacionales pueden situarse sin mucha discusión a lo largo de un continuo. En un extremo tendremos los estados no cognitivos o puramente viscerales como el dolor, la somnolencia, etc. A continuación nos encontramos con estados que tienen objetos intencionales, pero ningún otro aspecto cognitivo que los conforme; son casos como los del hambre, la sed y el deseo sexual. Después vienen las ansias, que tienen objetos intencionales y que también pueden involucrar otros aspectos cognitivos. A continuación aparecen las emociones, que con frecuencia presuponen las tres formas de los aspectos cognitivos. Y, en el otro extremo del continuo, nos encontramos con los estados motivacionales, que no implican ninguna visceralidad ni excitación, como ocurre en el caso de la tranquila decisión de sacar un paraguas porque pensamos que lloverá y no queremos mojarnos.

Los estados que se sitúan en los extremos de ese continuo tienen diferentes implicaciones en relación con la elección. Aunque las conductas inducidas por la somnolencia, la fatiga y el dolor sean acciones más complicadas que simples acciones reflejas, con frecuencia tienen un carácter involuntario bastante similar a éstas. El conductor de un coche puede luchar contra la somnolencia y un montañero puede resistir la fatiga muscular, pero no pueden hacerlo de manera indefinida. Quedarse dormido o soltar la cuerda no es *hacer* algo, es simplemente un evento, es algo que ocurre. En el otro extremo, aparece la decisión racional no distorsionada por ningún tipo de excitación, que es el paradigma de la elección libre y voluntaria. Entre esos extremos se encuentran los casos que me interesan aquí, aquellos en los cuales la conducta se ve afectada por la excitación y por la elección. Entre estos casos excluyo de mi interés las pulsiones fisiológicas, principalmente porque resultan culturalmente invariables. Estudio la emoción y la adicción porque me permiten examinar el triple

contraste y relación que se da entre la *neurobiología*, la *cultura* y la *elección*, en vez de quedarnos encerrados en algún tipo de dicotomía simple.

Antes de seguir adelante, quisiera aclarar primero dos puntos que deberían resultar obvios, pero que puede que no lo sean. En primer lugar, cuando distingo la neurobiología de la cultura y de la elección, no quiero decir que estos segundos fenómenos no tengan ningún tipo de sustrato neurobiológico. Doy por supuesto que *toda* la conducta humana y todos los estados mentales tienen una base neurobiológica; de hecho, la negación de esta perspectiva es tan falsa como incomprensible. Utilizo «neurobiología» sencillamente como abreviatura para referirme a los mecanismos neurológicos que generan la excitación, la euforia o la disforia que caracterizan a la mayor parte de las emociones y ansias. Aunque las creencias también descansen en mecanismos similares, no tendría sentido insistir en ese sustrato subyacente porque sabemos muy poco de los aspectos neurobiológicos de las creencias complejas que participan en las ansias y en las emociones.

Veamos, como ejemplo, la sugerencia que ha hecho Michael Liebowitz sobre que «la química del amor» es como la de las anfetaminas.[2] Conocemos bastante la neurofisiología de las anfetaminas y cómo producen los efectos característicos de agudización de la conciencia, elevación del ánimo, reducción de la necesidad de sueño y de alimento, sentimientos de euforia, etc. Estos efectos siguen un curso predictible, duran varias horas y posteriormente se transforman en depresión. Los síntomas son tremendamente parecidos a los del amor, en el sentido del encaprichamiento agudo, o lo que Dorothy Tennov ha llamado *limerence*,[3] y es perfectamente posible que algunos de los circuitos neurológicos activados por el amor y las anfetaminas sean los mismos. Pero también existe una diferencia muy notable. La excitación provocada por las anfetaminas se produce por la ingesta de una *sustancia* química. La euforia del amor puede venir producida por la *creencia* de que la otra persona nos ama y puede transformarse en disforia cuando esa creencia no se confirma.[4] La euforia y la disforia pueden brotar prácticamente de forma instantánea, mientras que los efectos de la anfetamina se producen y se extinguen de manera más gradual. Mientras que conocemos el circuito neurológico

2. Liebowitz (1983), págs. 92-103.
3. Tennov (1979).
4. Véanse por ejemplo las múltiples y vívidas descripciones que aparecen en Stendhal (1980) y en Tennov (1979).

mediante el cual esa sustancia química produce sus efectos, es muy probable que la química de la creencia de que el amor es correspondido y el efecto de esa creencia en el sistema de recompensas de nuestro cerebro sean procesos enormemente más complicados. En el futuro previsible, y quizá por siempre, solamente podremos describir esa creencia en términos de su contenido («me ama») y no en términos de su sustrato molecular.

En segundo lugar, también es un atajo cualquier referencia a la «cultura». No pretendemos negar el principio del individualismo metodológico, negación tan falsa como incomprensible. Cuando digo que una cultura o una sociedad «inducen» conceptos y creencias específicas o que «condenan» o «aprueban» determinadas prácticas, *solamente* quiero decir que a) los individuos de esa cultura comparten los conceptos, creencias, valores o normas y saben que los comparten, y b) los individuos de alguna otra cultura carecen de esos conceptos, creencias o normas. Si aceptamos la segunda condición, los conceptos, las creencias y las normas compartidas por los individuos serán debidos a su desarrollo y socialización en el seno de una sociedad particular, más que a rasgos universales de la condición humana. Toda cultura debe tener el concepto de una puesta de sol, pero no todas tienen el concepto de culpa. En este sentido, decimos que el *concepto* de culpa es «socialmente construido». Como veremos más adelante en la sección 4.2, esto no quiere decir que la *emoción* de culpa sea una construcción social.

El libro se organiza a partir de análisis paralelos de la emoción y la adicción para intentar extraer sus aspectos comunes y sus diferencias. Además de las comparaciones entre ellas, también podemos considerar cómo es que pueden interactuar la emoción y la adicción. Por una parte, hay quienes han dicho que podemos llegar a ser *adictos a la emoción*. Esto incluye la idea de que es posible ser adicto a la emoción de la *hybris* o soberbia, inducida por la creencia de que uno es superior a los demás,[5] y también que podemos ser adictos al amor, ya sea al amor en general[6] o al amor por una persona determinada.[7] No seguiré ese tipo de sugerencias, que parecen demasiado especulativas o metafóricas como para permitir una discusión más detallada. Por otra parte, nos encontramos con otra idea más plausible, que discutiré en el capítulo cuarto, a saber: que la *emoción puede desempeñar un papel causal en la adicción*, porque muchos

5. Lewis (1992), pág. 78.
6. Liebowitz (1983), págs. 91-95.
7. Peele y Brodsky (1991).

adictos son proclives a experimentar sentimientos de culpa y vergüenza que pueden perpetuar su adicción o que, por el contrario, pueden inducirles a abandonarla.

Tanto la emoción como la adicción son categorías esquivas. No es fácil saber qué sentimientos o ansias específicas podemos incluir bajo esos rótulos. ¿Es la sorpresa una emoción? ¿Es una adicción el juego compulsivo? Dado un ejemplo indiscutible de emoción o adicción, como puedan ser el miedo o el alcoholismo, podremos definir un fenómeno determinado como emocional o adictivo si en algunos aspectos resulta análogo a esos casos centrales. Pero, puesto que cualquier cosa es un poco como cualquier otra, la analogía resulta una herramienta demasiado débil para el análisis.[8]

Para propósitos científicos, la homología es un instrumento más poderoso que la analogía. Sobre la base de la analogía, resulta tentador clasificar en un único grupo a las ballenas conjuntamente con los tiburones (animales que viven en el agua) y en otro grupo a los pájaros con los murciélagos (animales que vuelan). Sobre la base de la homología, es decir, de una historia causal común, las ballenas y los murciélagos tienen más en común que cualquier otro par que se forme entre estos cuatro animales (véase la figura 1.1). El conocimiento del sistema reproductor o el del metabolismo de las ballenas nos permite formular hipótesis para los murciélagos, y viceversa. Por el contrario, los animales que solamente están relacionados por analogía es poco probable que tengan en común algo más que los rasgos mismos que definen la analogía y *otros rasgos que procedan causalmente de aquellos rasgos* que constituyen la base de la analogía.

La frase en cursivas señala el papel útil, aunque limitado, de la analogía en el razonamiento científico. Si queremos explorar el metabolismo de los tiburones, no hay ninguna razón para privilegiar las hipótesis que se deriven del metabolismo de las ballenas. Sin embargo, si queremos examinar las propiedades hidrodinámicas de un animal que vive en el agua, es muy probable que nos sea útil conocer los rasgos de otros animales acuáticos. Incluso resulta más evidente que si queremos comprender cómo es que los murciélagos consiguen mantenerse en el aire, es muy probable que nos pueda ser útil conocer cómo consiguen hacerlo los pájaros. Por ejemplo, en su clásico estudio *Sobre el crecimiento y la forma*, D'Arcy Wentworth Thompson escribe: «Conocemos... de acuerdo estrictamente con la teoría... cómo las alas, ya sean de pájaro o de insecto, se mantienen extendidas y tensas a lo largo de su "borde principal o de ataque", de igual manera a cómo el mástil sujeta la vela, y cómo, por el contario, se extienden de manera extraordinariamente fina a lo largo de su cola o "borde posterior", donde las discontinuidades bruscas favorecen la formación de remolinos propulsores».[9]

8. Véase, por ejemplo, la discusión sobre la extensión análoga del concepto de «capital» en Elster (1997). El principio de que cualquier cosa es un poco como cualquier otra se puede llamar la primera ley de la pseudociencia. La segunda ley es que cualquier cosa está conectada causalmente con cualquier otra, idea que provoca la resistencia ante la modelización analítica porque ésta inevitablemente hace abstracción de algunos de los rasgos causalmente relevantes de la situación para poder comprender el papel de los aspectos más importantes.

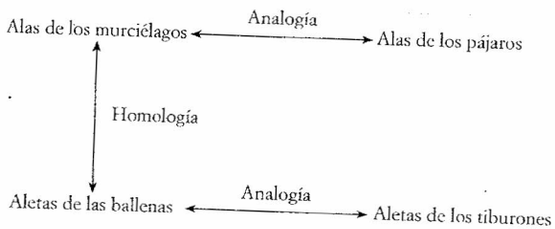


Figura 1.1: La homología es una herramienta más potente que la analogía.

Los rasgos que subyacen a la homología deben su existencia a una *historia causal común*. Los rasgos que subyacen a la analogía pueden tener historias causales completamente diferentes pero, a pesar de todo, producir *efectos causales similares*. Me referiré a los rasgos que definen una analogía como *rasgos primarios* y a aquellos que resultan causalmente implicados por los primarios los llamaré *rasgos secundarios*. De esta manera el rasgo primario de la analogía, entre los pájaros y los murciélagos, consiste en que ambos animales pueden mantenerse por sí mismos en el aire sin depender para ello de un impulso inicial, resultando así similares a los aviones, pero diferentes de los peces voladores y de los cohetes. Los rasgos secundarios son los que se derivan de las restricciones aerodinámicas sobre los cuerpos pesados que se mantienen por sí mismos en el aire.

Anticipémonos al capítulo tercero y utilicemos algunos ejemplos de adicción que permitan mostrar la relevancia de estos conceptos para el estudio del problema que nos preocupa. Los estudiosos de la adicción

9. Thompson (1992), pág. 961.

coinciden ahora en que la mayor parte de las adicciones químicas son homólogas, en el sentido de que sus efectos eufóricos y disfóricos derivan de mecanismos muy similares (aunque no idénticos) en los sistemas dopaminérgicos de recompensas del cerebro. Por el contrario, las adicciones químicas y ciertos fenómenos conductuales, tales como el juego compulsivo o la sobreingesta de alimentos, pueden no ser sino análogos en el sentido de caracterizarse por fuertes tendencias a iniciar actividades que tienen consecuencias perjudiciales a largo plazo. Estas urgencias constituyen los rasgos primarios de estos fenómenos análogos. Si la urgencia de beber y la urgencia de jugar descansan en mecanismos neurológicos completamente diferentes, no podemos apoyarnos en una de estas supuestas adicciones para hacer predicciones sobre el grado de las reacciones de abstinencia, de tolerancia o de sensibilización que se observarían en la otra. Pero si la urgencia induce una conducta autodestructiva, podemos predecir que intentarán resistirse. Es más, podemos predecir que, con independencia del origen de la urgencia, su coexistencia con un deseo fuerte de resistirla generará vergüenza, negación, racionalización, desarrollo de estrategias de autocontrol y otros fenómenos con claras implicaciones conductuales. Estas consecuencias son los rasgos secundarios de muchas adicciones.

Estos rasgos secundarios surgen porque los adictos humanos son capaces de ser conscientes de sus adicciones, lamentar tenerlas e intentar superarlas. Los animales utilizados para estudios experimentales sobre la adicción, particularmente las ratas y los monos, no tienen estas capacidades cognitivas y morales. Debido a que la neurofisiología de la adicción química es esencialmente la misma para los humanos que para otros animales («animales», dicho sea por abreviar), muchos de los patrones conductuales son bastante similares, en particular en las primeras fases de la adicción. Las ansias de cocaína, por ejemplo, inducen en las ratas y en los humanos conductas extremas de búsqueda de la droga bastante similares.[10] Sin embargo, en fases más avanzadas de la adicción, cuando las consecuencias adversas a largo plazo comienzan a aparecer, el adicto humano exhibe respuestas bastante diferentes. Con frecuencia se dice, creo que correctamente, que entre los humanos la ambivalencia es el signo

10. Para una comparación llamativa sobre la adicción al crack entre animales y humanos, véase Gardner y Davis (1998). Lo que dicen no es que las ratas adictas y los adictos humanos realicen literalmente la misma conducta, sino más bien que en sus esfuerzos por conseguir la droga ambos parecen mostrar la misma despreocupación por cualesquiera otras consideraciones. Véase también más adelante la sección 5.3.

distintivo de la adicción. Por el contrario, los animales muy pocas veces exhiben signos conductuales de ambivalencia.[11]

En el caso de las emociones se da un contraste similar entre la conducta humana y la conducta animal. Los animales son incapaces de mantener el tipo de creencias complejas que forman parte de muchas de las emociones humanas. En particular, los animales (por lo que sabemos) son incapaces de tener creencias sobre sus propias emociones. Mientras que las expresiones conductuales de las emociones humanas de ira, miedo o amor pueden verse fuertemente moduladas por la conciencia que el agente tenga de ellas, en los animales el vínculo entre la emoción y la conducta no se ve mediatizado por lo cognitivo. Los seres humanos pueden sentir vergüenza por tener miedo, por ejemplo, e intentar ocultar su temor o presentarlo como simple prudencia. Por lo que sé, ningún animal es capaz de sentirse avergonzado por sentir miedo.

Por tanto, vemos cómo lo cognitivo, incluidas las creencias morales, juega un papel doble en el estudio de la emoción y la adicción. Por una parte, sirve para diferenciar entre las formas específicamente humanas de estos fenómenos y las que se observan en los animales. Por otro lado, nos ayuda a comprender por qué las emociones y las adicciones pueden adoptar formas diferentes en culturas diferentes, dependiendo de sus respectivos principios cognitivos y morales. Debido a la importancia de los aspectos cognitivos, debemos ir más allá de los estudios sobre los animales a la hora de estudiar las expresiones conductuales de las emociones y las adicciones. Debido a las variaciones cognitivas entre diversas culturas, no podemos asumir que estas expresiones sean universales y fijas entre los humanos. Sin embargo, tampoco deberíamos aceptar que esas expresiones sean indefinidamente maleables. Aunque la cultura pueda modular y conformar las emociones y las ansias, esta misma afirmación ya presupone que existen tendencias preculturales o transculturales que son las que hay que modificar y conformar.

La estrategia que seguimos en el resto del libro es la siguiente. En los capítulos 2 y 3 se estudiarán la emoción y la adicción, siguiendo un mismo esquema, que consiste en avanzar desde el análisis empírico, a través de la descripción fenomenológica, hasta llegar al análisis causal. En primer lu-

11. Un caso de posible ambivalencia animal lo presenta Spealman (1979), que encontró que «los monos ardilla se autoadministraban cocaína presionando una palanca bajo un plan de refuerzo con intervalo variable. Al mismo tiempo, conseguían suprimir la posibilidad de administrarse ellos mismos cocaína presionando una segunda barra bajo un plan de refuerzo de intervalo fijo». Véase también Altman y otros (1996), pág. 291.

gar se enumera una serie de sentimientos y ansias que con frecuencia se subsumen bajo el rótulo de emociones y adicciones. Esta fase del procedimiento es completamente preanalítica y sirve exclusivamente para darnos una vaga idea de la amplitud del fenómeno que vamos a estudiar. Más tarde, para cada una de las dos clases de fenómenos, se señala cierto número de rasgos observables que se utilizan con frecuencia para caracterizarlas o definirlas. Este paso es conceptual o fenomenológico. Idealmente, debería suministrarnos condiciones necesarias y suficientes para determinar que algo es una emoción o una adicción. En tercer lugar, intento resumir nuestro conocimiento sobre los mecanismos causales que generan las emociones y las ansias adictivas. Una vez que hemos identificado estos mecanismos podemos volver atrás, revisar el conjunto de rasgos fenomenológicos que caracterizan las emociones y adicciones, al igual que el conjunto de conductas que caen bajo esas denominaciones. De esta manera puede ocurrir que fenómenos que parecen análogos en el nivel fenomenológico carezcan de homología en el plano causal, y a la inversa. Hasta que no comprendamos los mecanismos causales de la emoción y la adicción no podremos saber qué son las emociones y las adicciones, ni podremos saber cuáles son las emociones y adicciones que hay. Veremos que sabemos mucho más sobre la neurofisiología de la adicción que sobre la de la emoción. Sobre la base de lo que se conoce de los mecanismos causales implicados, parece que podemos afirmar seriamente que las adicciones químicas constituyen una clase natural. Si ocurre lo mismo con las emociones es algo que por ahora queda sin respuesta.

En los capítulos 4 y 5, me centraré en la *cultura* y en la *elección* como determinantes de la conducta emocional y adictiva. Como ya he señalado, la cultura es un fenómeno específicamente humano, algo que nos ayuda a distinguir entre la conducta humana y la animal, y a comparar las variedades de la emoción y la adicción entre diferentes sociedades. Por el contrario, la elección no es un fenómeno exclusivamente humano. Los animales también son capaces de sopesar las diversas alternativas y de elegir entre ellas sobre la base de las consecuencias o las recompensas obtenidas. Pero que solamente los humanos seamos capaces de hacer elecciones *racionales* tiene consecuencias muy importantes para las emociones y las ansias adictivas. Sin embargo, incluso entre los humanos, podemos preguntarnos si es posible que las emociones y las ansias sean a veces tan fuertes como para que puedan cortocircuitar la elección racional, e incluso la simple elección. En su sentido más fuerte, esas urgencias parecen tener una cualidad sobrepoderosa que deja poco espacio para la comparación y la elección.

Capítulo 2

Emociones

2.1. ¿Cómo sabemos lo que sabemos sobre las emociones?

Comencemos con la introspección. Todo individuo no patológico ha sentido alguna vez ira y vergüenza, por sólo citar estas dos emociones, y la mayoría de nosotros también ha experimentado otras muchas emociones. El conocimiento introspectivo es indispensable pero insuficiente. Sería difícil comprender por qué la vergüenza puede tener una potencia tan impresionante capaz incluso de llevar a la gente al suicidio si nosotros mismos no hubiéramos estado nunca presos de esa emoción. Alguien que nunca haya sentido vergüenza podría estar tentado de explicar el suicidio por las sanciones materiales que se imponen sobre la persona condenada al ostracismo, más que por el sentimiento subjetivo de dolor e indignidad inducido por las sanciones.

Al mismo tiempo la introspección no resulta suficiente. Por un lado, porque puede que algunos individuos no hayan experimentado nunca una determinada emoción en particular. Por ejemplo, Montaigne, dice: «Sobre la envidia no puedo decir prácticamente nada; esa pasión, que según dicen es tan poderosa y violenta, nunca se ha apoderado de

mí».[1] La manifiesta inadecuación del análisis de Hume de la misma emoción puede tambien deberse a una carencia personal de familiaridad con ella.[2] Por otra parte, la emoción puede que sea tan fuerte como para impedir el análisis cognitivo. Citemos una vez más a Montaigne, quien a su vez citaba a Petrarca para decir que: «Quien puede describir cómo su corazón se inflama se está abrasando en una pequeña pira».[3] No podemos observar nuestra ira cuando estamos en sus garras y tampoco hay garantía de que posteriormente nuestra memoria nos sirva de ayuda. De hecho, experiencias muy traumáticas puede que no nos dejen ningún vestigio en la memoria.

Hasta cierto punto podemos corregir las limitaciones de la introspección si la complementamos con la observación de otras personas en circunstancias cotidianas y no controladas. Por supuesto que esta fuente de inspiración tambien tiene sus limitaciones. Por razones que pueden o no tener que ver con su propia configuración emocional, algunas personas son incapaces de interpretar las emociones de los demás. Cometen tanto errores de subestimación como de sobrevaloración, como ocurre cuando ignoran las expresiones de hostilidad o cuando encuentran en las otras personas signos de afectos inexistentes. Algunos parecen tener una habilidad y una intuición infalibles a la hora de interpretar lo que otros hacen y dicen en términos de las emociones subyacentes a esas personas. Concretamente, algunos novelistas y dramaturgos exhiben una extraordinaria capacidad para comprender las emociones humanas. Aunque he aprendido principalmente de Jane Austen y de Stendhal, se podrían citar otros muchos autores.[4] Los escritos de los moralistas, desde Séneca y Plutarco hasta Montaigne y La Rochefoucauld, son otra fuente casi inagotable de intuiciones. En un plano más sistemático, un puñado de filósofos, que van desde Aristóteles hasta Hume, han sido capaces de extraer de sus experiencias algunas proposiciones generales sobre las emociones. A fin de cuentas, estos escritores —dramaturgos, novelistas, moralistas y

1. De Montaigne (1991), pág. 975.

2. Hume (1960), págs. 375-376, trata la envidia como un simple efecto de contraste interpersonal, es decir, como algo análogo a lo que experimentamos cuando comparamos nuestro estado presente con otro anterior más feliz (véase también Elster y Loewenstein [1992]). Esta concepción aséptica de la envidia no sirve de mucha ayuda para explicar la violencia destructiva de las emociones.

3. De Montaigne (1991), pág. 9

4. El caso más desconcertante es el de Dostoievsky. Algunos de los personajes de sus novelas son a la vez convincentes e incomprensibles; sus conductas no son ni «extrañas al personaje» ni «adecuadas al personaje».

filósofos— siguen siendo las fuentes más importantes para el estudio de las emociones humanas.

Pero esto no significa que otras fuentes más científicas no tengan nada que decir al respecto. Gran parte de lo que sabemos sobre las emociones lo obtenemos de la historia, la ciencia social y la ciencia natural. Las contribuciones pertinentes pertenecen a dos categorías. Por una parte, los estudios históricos y antropológicos pueden ampliar nuestro conocimiento de las variedades de la conducta emocional. Y, por otro lado, los estudios psicológicos, biológicos y neurocientíficos intentan descubrir los detalles precisos de nuestros mecanismos emocionales. Comentaré cada uno de los diversos tipos de escritos sucesivamente.

Si las emociones fueran universales, es decir, si las mismas emociones se encontrasen en todas partes en la misma medida y se desencadenasen por las mismas situaciones, para su estudio no sería preciso alejarse de las modernas sociedades occidentales, que son las mejores que conozco (y que conocen la mayoría de los lectores de este libro). Pero, tal como defenderé más adelante, en la sección 4.2, las emociones no son universales *en este sentido*. (Puede que lo sean o no en otro sentido, que también comentaré en la sección 4.2.) A partir de los estudios históricos y antropológicos podemos aprender que hay una gran variabilidad en el rango de las emociones expresadas y en las situaciones que las suscitan. Incluso aunque esos estudios no se refieran directamente al tema de las emociones, pueden ofrecernos testimonios y datos de conductas que podemos interpretar en términos de emociones específicas y que, además, pueden esclarecer esas mismas emociones. Un ejemplo de lo que quiero decir lo representa el extraordinario trabajo de Stephen Wilson sobre la enemistad o el odio de sangre en la Córcega del siglo XIX. El libro se apoya exclusivamente en documentos legales y administrativos, y no contiene ninguna afirmación específica sobre los estados emocionales de los diversos individuos que participaron en aquellas disputas. Ahora bien, el peso acumulativo de los hechos que presenta Wilson permite que nos formemos una idea de las diversas emociones que entraron en esa disputa —ira, miedo, odio, envidia—. Por ejemplo, nos cuenta que en 1845 un tal «Antono Santalucia ... le pegó un tiro a Antono Quilichini, el sexto de los testigos contra su hermano en el juicio de 1840 en el que lo condenaron a muerte» y que, en otra ocasión, «un notario de Novale fue acusado falsamente de homicidio y posteriormente murió en prisión. Su hermano se convirtió en un bandido y a largo de los años consiguió matar a los catorce individuos

que actuaron en el proceso como testigos de cargo».[5] Se trata de extremos del espíritu de venganza, del rencor, que no conocemos en nuestras sociedades. Nos dicen que la emoción correspondiente no es la ira cultivada, común y corriente, que, como observaba Aristóteles, tiende a desvanecerse rápidamente.[6]

Para buscar los mecanismos causales básicos implicados en las emociones —cómo se activan las emociones y cómo ellas pueden a su vez activar la conducta— deberíamos fijarnos en la psicología y en las diversas ciencias biológicas. Los estudios relevantes se pueden clasificar en cuatro categorías. En primer lugar, encontramos el estudio experimental de los sujetos humanos normales. Éste es el paradigma de la mayor parte de las investigaciones psicológicas sobre las emociones. Normalmente las emociones nos sirven más como *explananda* que como *explanantia*: la variable dependiente suele ser una emoción en vez de que sea otro estado mental o conducta el que se explique en términos de la emoción. También ocurre que las emociones se miden normalmente por medio de informes personales en vez de utilizar algunos rasgos observables asociados con ella (véase más adelante). El paradigma habitual consiste en pedirle a los sujetos que informen sobre las emociones que sienten o que podrían sentir en diversas situaciones para, con ello, establecer correlaciones entre las diversas emociones y las diferentes situaciones antecedentes. Sin embargo, en algunos estudios la variable dependiente es la conducta. En experimentos realizados con el «juego del ultimátum», por ejemplo, a los sujetos se les da la oportunidad de perjudicar a otro como revancha por haber recibido un trato injusto, aunque esa represalia les perjudique también a ellos.[7] El resultado general al que se llega es que si el tratamiento es suficientemente injusto, los individuos efectivamente intentan desquitarse. Aunque los experimentos normalmente no se han diseñado con vistas a decidir cuál es la emoción que está implicada, ya sea envidia, ira o indignación, debería ser posible hacerlo así.[8]

5. Wilson (1988), págs. 30 y 280.

6. «Se amansa la gente cuando han gastado la ira contra otro, lo cual ocurrió en el caso de Ergófilo, contra el que estando más irritado el pueblo que contra Calístines, lo dejaron libre, a causa de que a Calístenes la víspera lo habían condenado a muerte» (Aristóteles, *Retórica* 1380b, 11-13). Durante los juicios contra los colaboradores en los países ocupados por los alemanes, celebrados después de la Segunda Guerra Mundial, a quienes se juzgó más tarde se le aplicaron normalmente sentencias más suaves, aunque los delitos fueran similares (Elster [1998f]).

7. Para una revisión de estos trabajos véase Roth (1995).

8. Para algunas sugerencias véase Elster (1998a).

Muchos de estos estudios tienen problemas metodológicos que reducen su posible utilidad. Los informes personales son notablemente frágiles. Incluso cuando los resultados de esos informes personales resulten fiables (por ej., puedan repetirse), puede que no sean válidos (por ej., puede que no midan lo que se supone que miden). Los estudios que inducen una determinada conducta, ya sea mediante recompensas o negación de las recompensas, pueden verse afectados por el problema de que las cantidades implicadas sean tan pequeñas que los individuos se comporten de manera diferente a como lo harían en situaciones de la vida real en las que los beneficios fuesen mucho mayores, ya sea porque no presten mucha atención, ya sea porque quieran agradar a quienes están haciendo el experimento. Sin embargo, puede que este problema no sea tan grave como a menudo se supone. Mediante la utilización de ayudas de investigación del Primer Mundo para estudiar a sujetos del Tercer Mundo, Cameron ha conseguido mostrar que los sujetos en el juego del ultimátum se comportan de la misma manera («irracional» o «emocional») cuando los premios son suficientemente altos como para tener importancia.[9] El problema de los informes personales es más grave, entre otras razones, porque se produce una tendencia sistemática a infravalorar el impacto subjetivo de sentimientos viscerales pasados, futuros o hipotéticos.[10]

En segundo lugar, tenemos los estudios de pacientes humanos con lesiones cerebrales que inducen patologías cognitivas, emocionales o conductuales. En *El error de Descartes*, Antonio Damasio utiliza los trabajos sobre tales pacientes para enfrentarse a la vieja concepción de que las emociones son un obstáculo para la adopción racional de decisiones. En su teoría, las emociones emergen más bien como una precondición esencial para la racionalidad. En pacientes con lesiones prefrontales ha observado cierta pasividad o neutralidad emocional y una tendencia a diferir o a no adoptar las decisiones más triviales. Concluye diciendo que nuestra capacidad para adoptar decisiones rápidas, cuando el tiempo es lo decisivo, se debe a nuestra dependencia o confianza en ciertos «marcadores somáticos» o, en sentido tradicional, «a una cuestión de entrañas» o «sentimientos viscerales». Retomaré estas ideas más adelante, en el capítulo 5.

En tercer lugar, tenemos los estudios experimentales sobre la conducta animal, principalmente de ratas y monos. En este caso el experimen-

9. Cameron (1995).

10. Loewenstein (1996), Loewenstein y Schkade (1998).

tador no solamente puede manipular las variables del entorno, sino que también utiliza intervenciones quirúrgicas para modificar la fisiología del animal. Al destruir algunos órganos y conservar otros, podemos determinar los circuitos fisiológicos específicos que intervienen en algunas de las principales reacciones emocionales. Posiblemente sea el *miedo* la emoción mejor estudiada, y ha sido objeto de un trabajo muy innovador realizado por Joseph LeDoux, sintetizado en *El cerebro emocional*.[11] Más adelante, en las secciones 2.2 y 2.3, retomaré sus descubrimientos y conjeturas, y volveré sobre ello en el capítulo 4. Por ahora quisiera solamente señalar que para el estudio de las emociones humanas resulta muy limitada la pertinencia de los estudios experimentales con animales. Muchas emociones humanas, quizá la mayoría de ellas, se manifiestan por creencias que tienen una complejidad que se encuentra más allá de la capacidad que consideramos que tienen los animales.

En cuarto lugar, disponemos de datos de observaciones sobre animales que viven en libertad o en condiciones seminaturales, como pueda ser un zoológico. Muchos habrán visto los documentales de televisión de Jane Goodall protagonizados por el chimpancé Frodo. Éste aparecía primero consumido por la envidia cuando su hermano más joven ocupaba su lugar en los afectos de su madre, luego se le ve bailando alegremente cuando muere su hermano y por último se le ve muriendo de tristeza cuando muere su madre. Aunque no tengo la competencia necesaria para juzgar la validez de esta particular presentación, parece plausible que los estudios de animales realizados en su medio natural puedan ofrecer alguna información útil sobre sus vidas emocionales. Por ejemplo, De Waal ha demostrado la presencia de culpa (¿o vergüenza?) entre los macacos subordinados cuando se les permite tener acceso a las hembras y copular con ellas en ausencia del macho alfa (dominante), posteriormente se les ve adoptar una conducta de sometimiento mayor de lo habitual cuando el macho dominante regresa.[12] Pero en muchos casos no queda claro si se han dado los pertinentes estados cognitivos antecedentes. En animales diferentes al hombre, puede resultar difícil decidir si lo que consideramos una reacción emocional se ha desencadenado, ya sea por una representación mental de la situación o si sencillamente se trata de una respuesta aprendida. La aparente culpa de un perro, que ha hecho trizas un periódico en ausencia de su dueño, puede ser simplemente un temor condicionado al castigo, puesto que la misma respuesta se produce en el perro cuando es el propietario mismo quien rompe el periódico y lo deja en el suelo.[13]

11. LeDoux (1996). Para otros estudios sobre el miedo véanse Marks (1987) y Gray (1991).
12. De Waal (1996), pág. 110.

Resumiendo, distinguiremos las diferentes emociones según dos dimensiones: emociones fuertes (profundas) o débiles y emociones con antecedentes cognitivos complejos o simples. En sociedades en las que se ha superado la constante lucha por la supervivencia, las emociones más importantes se caracterizan por una gran excitación y valencia (véase más adelante) y por antecedentes cognitivos complejos. Los ejemplos incluyen tanto la ira producida por la creencia de que un rival ha utilizado medios inmorales para obtener la promoción que anhelábamos, como el deleite producido al creer que la persona que uno ama tiene esos mismos sentimientos hacia nosotros. Por razones éticas, financieras y técnicas, las emociones profundas no pueden producirse en experimentos de laboratorio realizados con humanos. Por razones de complejidad en su desarrollo, las emociones con antecedentes cognitivos complejos no se pueden producir en otros animales que no sean los humanos. Debido a estas limitaciones, me parece justificado afirmar que la mayor parte de lo que sabemos sobre las emociones profundas y complejas se apoya en la literatura y en la filosofía más que en estudios científicos. Como espero que quede claro, de ninguna manera excluyo los estudios controlados o las observaciones sistemáticas como fuentes de conocimiento sobre las emociones, pero ocupan un lugar secundario si queremos comprender las emociones como *la sustancia de la vida*, aquello que nos mantiene despiertos por la noche y que nos hace esperar más allá de toda esperanza.

2.2. ¿Qué emociones hay?

Antes de intentar afrontar este asunto, parece necesario especificar el contexto: ¿qué emociones hay en la sociedad *x* o en la cultura *y*? Pospondremos esta cuestión hasta el capítulo 4. Aquí nos limitaremos ingenuamente a las emociones que podemos identificar en las modernas sociedades occidentales. Dejaremos a un lado, por ahora, si estas emociones también existen en otros lugares, o en todos, y la cuestión de si en otras culturas aparecen emociones que no encontramos en las nuestras.

13. Vollmer (1977).

Aunque el lenguaje puede servirnos como una primera aproximación útil para enumerar y clasificar las emociones, no puede convertirse en la autoridad final. En primer lugar, el lenguaje no puede decirnos si determinadas palabras como «sorpresa» o «frustración» son o no términos para nombrar emociones. En segundo lugar, el lenguaje no puede decirnos cuándo dos términos, utilizados para nombrar emociones, «furia» y «rabia», o «culpa» y «remordimiento», son sinónimos o cuándo resulta que denotan emociones diferentes. En tercer lugar, el lenguaje puede tener lagunas. Aunque diferenciamos entre el sentimiento de pesar, de lamentar y la decepción, sin embargo, tenemos un único término para el correspondiente conjunto de emociones positivas: «alivio». Aunque Descartes utilizaba «indignación» para referirse a la emoción que siente A al ver que B desprecia a C,[14] el lenguaje ordinario no restringe la palabra a este caso especial, para el que no tenemos un término particular. Para resolver este tipo de problemas, necesitamos una caracterización más teórica de las emociones, asunto que voy a discutir en las secciones siguientes. Por ahora solamente ofreceré una visión general preanalítica sobre lo que indiscutiblemente se acepta que son emociones, conjuntamente con algunos comentarios sobre algunos casos frontera. Caracterizaré estas emociones como positivas o negativas, dependiendo de si se experimentan como placenteras o como dolorosas.

Un grupo importante de emociones son aquellas que podemos denominar como *emociones sociales*. Suponen una evaluación positiva o negativa de nuestra conducta o carácter, o de los de otra persona. Estas tres dicotomías conjuntamente nos producen ocho emociones:

- *Vergüenza*: emoción negativa desencadenada por una creencia en relación con el propio carácter.
- *Desprecio* y *odio*: emociones negativas desencadenadas por creencias sobre el carácter de otros. (El desprecio lo induce el pensamiento de que el otro es inferior; el odio, el pensamiento de que es malo.)
- *Culpa*: emoción negativa desencadenada por una creencia sobre la propia acción.
- *Ira*: emoción negativa desencadenada por una creencia sobre la acción de otro.
- *Amor propio o dignidad*: emoción positiva provocada por una creencia sobre el propio carácter.

14. Descartes, *Les passions de l'âme*, art. 201 (trad. cast.: *Pasiones del alma*, Madrid, Tecnos, 1998).

- *Simpatía*: emoción positiva provocada por una creencia sobre el carácter de otro.
- *Orgullo*: emoción positiva provocada por una creencia sobre la propia acción.
- *Admiración*: emoción positiva provocada por una creencia sobre la acción realizada por otro.

En segundo lugar, hay un conjunto de emociones generadas al pensar que alguien merecida o inmerecidamente posee algo bueno o algo malo.[15] Siguiendo la discusión que plantea Aristóteles en la *Retórica*, podemos distinguir seis casos:

- *Envidia*: emoción negativa causada por el merecido bien de alguien.
- *Indignación*: emoción negativa causada por el bien inmerecido de alguien.
- *Congratulación*: emoción positiva causada por el merecido bien de alguien.
- *Compasión*: emoción negativa causada por la desgracia no merecida de alguien.
- *Crueldad*: emoción positiva causada por la desgracia no merecida de alguien.
- *Regodeo*: emoción positiva causada por la desgracia merecida de alguien.

En tercer lugar, hay emociones positivas o negativas generadas por pensar en las cosas buenas o malas que le han ocurrido o que le ocurrirán a uno mismo —deleite y pesar con sus diversas variantes y afines—. Como han observado muchos autores, las desgracias pasadas también pueden generar emociones positivas en el presente, y sucesos dichosos pueden provocar emociones negativas.[16] Así, en la principal colección de proverbios y apotegmas de la Antigüedad, las *Sentencias* de Publilio Siro, es posible encontrarnos tanto con «el recuerdo de los peligros pasados resulta placentero» como con «la felicidad pasada aumenta la miseria del presente».

15. A continuación incluyo «no inmerecido» bajo el concepto de «merecido». De esta manera, y a diferencia del uso ordinario, si alguien se gana un premio importante en la lotería, diremos que se lo merece.

16. En Elster y Loewenstein (1992), se defiende que lo mismo es cierto para los eventos futuros buenos o malos.

Todas las emociones que hemos discutido hasta aquí las provocan creencias de las que estamos plenamente convencidos. Con mayor precisión, se las puede inducir mediante creencias que se mantengan con total certidumbre, aunque algunas de esas emociones puedan darse también con creencias que no sean tan firmes. También hay otras emociones —esperanza, miedo, amor y celos— que esencialmente presuponen mantener ciertas creencias como probables o posibles. Estas emociones se generan al pensar en ciertas cosas buenas o malas que pueden o no ocurrir en el futuro y en buenas o malas situaciones que pueden o no conseguirse en el presente. Por lo general, estas emociones precisan de que el suceso o el estado en cuestión sea visto como algo más que meramente concebible, es decir, debe existir una oportunidad no nula de que pueda efectivamente ocurrir o que se pueda realmente conseguir. Pensar en ganar el primer premio de la lotería puede generar esperanza, pero ésta no se genera porque pensemos que vamos a recibir un enorme regalo de un millonario desconocido. Estas emociones también parecen exigir que no consideremos el suceso o estado como totalmente cierto o seguro. Si *sé* que me van a ejecutar, sentiré pesar o desespero más que miedo. De acuerdo con Stendhal y Tennov, el amor desaparece o se marchita tanto si uno tiene la completa seguridad de ser correspondido como si estamos convencidos de no serlo. Según La Rochefoucauld y Proust, los celos pueden desaparecer en el mismo momento en que *sabemos* que la persona a quien amamos ama a otra.[17]

Hay también emociones que se generan por pensamientos *contrafácticos* sobre lo que pudo haber ocurrido o lo que pudo haberse hecho. Éstas incluyen las emociones negativas de pesar y decepción, además de las correspondientes emociones positivas que hemos incluido bajo el rótulo general de alivio. No se trata de emociones morales. En el caso de la decepción es que no había nada que hubiéramos podido hacer; en el caso del pesar es que no hay nada que podríamos y deberíamos hacer. Aunque haya individuos que se culpen por los malos resultados que podrían haber impedido y aunque no hubieran podido saber qué hacer en su momento («Si le hubiese llamado, podría haber salido más tarde y no hubiera muerto en el accidente»), estamos ante casos de culpa (irracional), no de pesar.

17. Stendhal (1980), Tennov (1979). La Rochefoucauld, *Máximas*, nº 32; Proust (1954), vol. 1, pág. 365.

Un caso de emociones afines a las anteriores son los sentimientos de tristeza o de malos augurios, provocados por creencias *subjuntivas* respecto a sucesos que podrían haber ocurrido, aunque no tuvieran la suficiente probabilidad como para generar esperanza o miedo. Muchos ensueños caen dentro de esta categoría. Un conjunto de emociones aparentemente relacionado con las anteriores, pero que es sutilmente diferente, es el formado por emociones provocadas por obras de arte que nos narran algún tipo de historia: novelas, obras de teatro y películas. Aunque el tema es difícil y polémico,[18] me parece que puedo considerar como alegría la emoción que experimento al leer una experiencia que me hubiera causado alegría si me hubiera ocurrido a ~~mí~~. A partir de la introspección, parece que la emoción que siento cuando un personaje de una serie de televisión se pone en ridículo en público es muy similar, e incluso idéntica, a la vergüenza ajena que siento cuando un amigo hace lo mismo en una situación real. Se me encoge el corazón y quisiera dejar de ver la situación o marcharme. Las obras de arte que no se apoyan en ningún tipo de narrativa también pueden inducir emociones. En particular, la música tiene la capacidad de inducirnos emociones puras de alegría, pesar, triunfo y otras similares. Salvo un caso excepcional, no parece que haya emociones inducidas por obras de arte que no podamos también experimentar fuera de ese mundo del arte. La excepción viene dada por las emociones estéticas —asombro, sobrecogimiento y similares— provocadas por las estructuras puramente formales de las obras de arte.

He enumerado más de veinte estados mentales de los que he dicho que son emociones. En algunos casos, la afirmación es difícilmente contestable. Si no son emociones el amor, la ira o el miedo, ¿qué lo es? En otros casos el asunto es discutible. Hay quienes pueden decir que lamentarse no es una emoción, sino exclusivamente un deseo de haber actuado de manera diferente. Otros dirán que la esperanza no es necesariamente una emoción, sino una creencia en que algo pudiera ocurrir junto al deseo de que ocurra. Incluso otros podrán pensar que lo que he llamado «emociones estéticas» consisten en una pura apreciación intelectual. Otros casos frontera o controvertidos incluyen la sorpresa, el aburrimiento, el interés, el deseo sexual, el placer, la preocupación y la frustración. Dejaré por ahora a un lado la cuestión de qué emociones hay y me

18. Para dos opiniones opuestas, véanse Walton (1990) y Yanal (1994).

centraré en el estudio de qué son las emociones para ver si puede ayudarnos a resolver esas discusiones.

2.3. ¿Qué son las emociones? Un análisis fenomenológico

Podemos definir las emociones por cierto número de rasgos directamente observables antes de proceder a cualquier tipo de análisis científico. Aunque veremos que ninguno de esos rasgos se dan necesariamente en todos los estados que intuitivamente o preanalíticamente consideramos como emociones, cada una de esas facetas juega un papel importante en la vida emocional. Por hacer una sencilla analogía, no es cierto que todos los muebles sean pesados. Las lámparas de papel son muebles y no pesan casi nada. Ahora bien, para muchos propósitos prácticos, el hecho de ser pesados es una propiedad importante de los muebles. De forma similar, que algunas emociones se desencadenen por cierta percepción, en vez de por algún aspecto cognitivo, no reduce para nada la importancia que tienen los elementos cognitivos como aspectos antecedentes de las emociones. Por todo ello, en esta sección se plantea la cuestión «¿qué son las emociones?» en el sentido de «¿cuáles son las propiedades características de las emociones?», en vez de «¿cuáles son las condiciones necesarias y suficientes para que un estado mental sea una emoción?».

Sin embargo, es necesario hacer en primer lugar una distinción que debía haber hecho mucho antes. La palabra «emoción» puede tomarse en el sentido de un hecho que se da o considerarse en un sentido disposicional. Los acontecimientos emocionales son episodios efectivos de experiencias de ira, miedo, deleite y similares. Las disposiciones emocionales son tendencias a tener emociones efectivas, son cosas tales como la irascibilidad, pusilanimidad o lo que llamamos «un carácter alegre». Ciertos prejuicios como la misoginia o el antisemitismo también se pueden considerar disposiciones emocionales. La disposición se puede caracterizar en términos del umbral necesario para que se desencadene la emoción (por ejemplo, la irritabilidad), en términos de la intensidad de la emoción cuando se desencadena (por ejemplo, la irascibilidad) o bien utilizando los dos criterios. Ni siquiera las personas irascibles están enfadadas todo el tiempo, y una persona enojada no necesariamente es irascible, de manera que los dos fenómenos son diferentes. Normalmente, resultará claro por el contexto cuándo me estaré refiriendo a emociones como acontecimientos o como disposiciones, pero cuando haga falta lo diré explícitamente.

La mayor parte de las veces, la mayoría de las emociones en acto, enumeradas en la sección 2.2, tienen las propiedades siguientes:[19]

- sensación cualitativa singular;
- aparición súbita;
- imprevisibilidad;
- corta duración;
- las desencadena un estado cognitivo;
- dirigidas hacia un objeto intencional;
- inducen cambios fisiológicos («excitación»);
- tienen expresiones fisiológicas y fisonómicas;
- inducen tendencias a realizar determinadas acciones;
- van acompañadas de placer o dolor («valencia»).

Con la posible excepción del primer rasgo, ninguna de estas características parece ser una propiedad universal de lo que preteóricamente identificamos como emociones. De hecho, más adelante ofreceré contraejemplos para cada una de tales propiedades. Por tanto no podemos utilizar estos rasgos para *definir* las emociones, pero podemos, quizás, adoptar un enfoque puramente pragmático y decir que algo es una emoción si posee (por decir un número) seis de las diez propiedades. Ahora bien, este procedimiento no tiene mucho sentido porque no hay ninguna necesidad práctica de decidir si algo es o no una emoción.

«Sensación» cualitativa singular

Introspectivamente, cada emoción se experimenta como tener una sensación especial o *quale*, lo mismo que cada color se percibe por un aspecto cualitativo único. Sin embargo, debemos preguntarnos si esta sensación es algo que se encuentra por encima y separado de la percepción subjetiva de las otras propiedades que tiene un acontecimiento emocional. La mejor evidencia de que es así puede proceder de la percepción de la música. Por ejemplo, Malcolm Budd mantiene que «cuando se oye una música que consideramos que expresa la emoción *E* —cuando oímos *E*

19. Los rasgos segundo, tercero y cuarto los tomo de Ekman (1992a). En la discusión de los otros rasgos, me he apoyado muchísimo en la destacada exposición sintética de Frijda (1986).

en la música— oímos que la música suena de la manera en que se siente *E*».[20] Cuando escucho una pieza musical triste, lo que experimento es tristeza pura, no una tristeza intensa (porque no hay excitación ni tendencia a la acción), pero sin duda tristeza. El caso de la alegría es un poco más complejo, porque una música alegre tiende a provocar la acción y sus expresiones características. Sin embargo, sería exagerado creer y defender que el sentimiento de alegría *es* la percepción placentera de la excitación, la tendencia a la acción, etc. También, cuando las emociones se provocan por estimulación cerebral directa o por medios químicos, los sujetos describen con frecuencia sus experiencias en términos que sugieren la existencia de cualidades (*qualia*) emocionales.[21] En todo caso, la cuestión no es nada clara. No volveré a referirme a ello porque, en el mejor de los casos, se trata de un aspecto marginal en el estudio de las emociones.

Aparición súbita

Según plantea Paul Ekman: «El inicio repentino es fundamental [...] para el valor adaptativo de las emociones, nos moviliza para responder a sucesos importantes sin perder mucho tiempo en la evaluación o preparación».[22] Volveré al tema de la adaptación más adelante, en la sección 2.4. Por ahora solamente quiero hacer dos observaciones. En primer lugar, decir que efectivamente es cierto que en muchos casos normales las reacciones emocionales se desatan de manera casi instantánea debido a ciertos estímulos perceptuales o cognitivos. Ante una agresión física o ante determinado peligro, las emociones de ira y de temor, con sus correspondientes tendencias a la acción, quedarse helado, huir, enfrentarse, pueden surgir en una fracción de segundo. En segundo lugar, sin embargo, hay tantas excepciones que el comienzo repentino no puede considerarse como una característica universal ni como un rasgo definitorio de las emociones. La ira y el amor, por ejemplo, pueden crecer sigilosamente de forma gradual e imperceptible de manera que no nos demos cuenta de lo que está ocurriendo. Al mismo tiempo, estas emociones se caracterizan frecuentemente por tener un «punto de no retorno», más

20. Budd (1995), pág. 136.

21. Para el caso de la estimulación cerebral directa, véase Brothers (1995), pág. 1.111, que cita a Gloor (1986), pág. 164. Para la estimulación química, véanse Servan-Schreiber y Perlstein (1997).

22. Ekman (1992a), pág. 185.

allá del cual ya no se dispone de autocontrol.[23] Según Montaigne, la razón por la cual es tan difícil controlar la ira es porque perdemos el control antes de tener conciencia de la emoción. «La infancia de todas las cosas es floja y débil. En sus comienzos debemos mantener bien abiertos nuestros ojos; no podemos percibir en esos momentos su peligro porque es demasiado pequeño; una vez que ha crecido, ya no podemos encontrar la cura.»[24] En una novela del siglo XVII, *Ciro el grande*, encontramos una observación similar sobre el amor: «Cleobuline le amaba sin pensar que le amaba, y estuvo bajo esta ilusión durante tanto tiempo que, cuando por fin alcanzó conciencia de ello, el afecto ya no se podía combatir».[25] En otras palabras, la dinámica de la ira y del amor se encuentra sometida al dilema que se presenta en la figura 2.1.

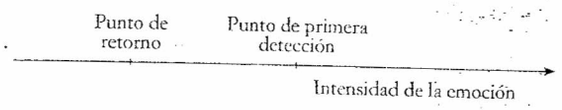


Figura 2.1: El dilema de la dinámica del amor y la ira.

Imprevisibilidad

Un sinónimo de «emoción» es «pasión», término estrechamente relacionado con «pasivo». Aunque el origen de las palabras no pueda nunca servirnos como argumento para llegar a una conclusión sustantiva, en este caso ocurre que la etimología se ajusta bastante bien al punto de vista tradicional de que las emociones son cosas que se sufren o experimentan pasivamente en vez de ser algo que elegimos de manera activa. Las reacciones emocionales son *eventos*, no son *acciones*. A pesar de los recientes y variados argumentos en su contra, me parece que el punto de vista tradicional es esencialmente correcto. Volveré a tratar este asunto con mayor detenimiento en la sección 5.2. Por ahora solamente indicaré que la propiedad de ser involuntarias no es una característica universal o definitoria de las emociones. Por ejemplo, podemos decidir enfadarnos pensando en algo que nos ocurrió y que nos hizo enfadar en el pasado, o podemos provocarnos tristeza al retroalimentarnos con las expresiones de

23. Frijda (1986), págs. 43-45, 91 y 241.

24. De Montaigne (1991), pág. 1.154; véase también Ekman (1992b), pág. 47.

25. Citado siguiendo a Sellier (1991), pág. 395, n. 1.

las emociones para llegar a experimentar la emoción en sí misma. Como sugieren estos ejemplos, las emociones provocadas de manera intencional son parásitas o dependientes de las involuntarias. Si ciertas creencias no generan de manera espontánea una emoción específica, no podemos conseguir que suceda la emoción tratando de provocar aquellos pensamientos, y si ciertas expresiones no acompañan de manera espontánea a cierta emoción, no podemos ocasionarla o causarla simulando tales expresiones.

Corta duración

Citemos de nuevo a Ekman: «El hecho de ser capaz de movilizar al organismo de manera muy rápida (ataque) no es el único componente adaptativo de las emociones, también lo es que los cambios de respuesta así movilizados no duran mucho a menos que la emoción se vuelva a evocar».[26] Retrasaremos, una vez más, la discusión del tema de la adaptación. Creo que (lo mismo que en el caso del ataque repentino o aparición súbita) Ekman ha identificado una propiedad frecuente pero que no es universal de las emociones. Efectivamente es cierto que, como ya he dicho, muchas emociones tienden a desarrollarse y a seguir su curso hasta que «se han pasado». Pero también es cierto que las emociones pueden durar muchos años, e incluso toda una vida. Anteriormente me he referido al caso de la venganza. En su análisis del amor romántico (al que se refiere con el neologismo de *limerence*), Dorothy Tennov encuentra que la duración típica de uno de esos episodios amorosos discurre entre los dieciocho meses y los tres años, dándose algunos episodios que duran solamente unas semanas y otros toda la vida.[27] Las «emociones de prejuicio», desprecio y odio, también pueden durar muchísimo. Podríamos preguntarnos si estas «emociones permanentes» son acontecimientos o actos emocionales que se producen de hecho o si simplemente se trata de disposiciones emocionales estables. Al menos en el caso de la *limerence* y de la venganza, me parece que estamos ante emociones capaces de llenar la mayor parte de la vida consciente de una persona. Podríamos citar innumerables descripciones literarias del amor, mas veamos lo que dice Milovan Djilas sobre la venganza:

26. Ekman (1992a), pág. 185.
27. Tennov (1979), pág. 142.

> Esta tierra nunca recompensó la virtud, pero siempre ha sido brutal en la venganza y en el castigo del mal. La venganza es su mayor satisfacción y gloria. ¿Es posible que el corazón humano pueda encontrar paz y placer solamente al devolver mal por mal? [...] La venganza es un fuego incontrolable y que consume. Estalla, y destruye con sus llamaradas cualquier otro pensamiento o emoción. Se mantiene y destaca sobre todas las cosas. [...] La venganza [...] brillaba en nuestros ojos, inflamaba nuestros rostros, estremecía nuestras sienes, era la palabra que se agolpaba en nuestras gargantas al oír que se había derramado sangre. [...] La venganza no es el odio, sino la más salvaje y más dulce de las bebidas para quienes deben vengarse y para quienes desean ser vengados.[28]

Las desencadena un estado cognitivo

Quizá sea la relación entre emociones y estados cognitivos el tema central en el estudio de las emociones humanas. Tal como indiqué en la sección 2.2, las emociones pueden provocarse por gran diversidad de creencias, que pueden tener relación con los otros o con uno mismo, con el pasado, el presente o el futuro; y estas creencias puede que las consideremos como ciertas, probables o simplemente posibles. Además, las emociones pueden conformar la propia cognición, por ejemplo, mediante el pensamiento desiderativo de que la realidad se ajusta a los propios deseos, y ellas mismas pueden ser objeto de conocimiento, como cuando por fin nos damos cuenta de que estamos enamorados. Debido a la íntima relación que existe entre los aspectos cognitivos y la cultura, no será sino hasta la sección 4.2 cuando plantee buena parte de lo que tengo que decir sobre estos temas. Por ahora, solamente discutiré algunas excepciones a la afirmación de que las emociones se provocan de manera invariable por una evaluación o estimación cognitiva previa.

Joseph LeDoux, en su trabajo sobre el miedo, ha demostrado que hay dos vías separadas que median entre las señales sensoriales y las reacciones de temor. Como se muestra en la figura 2.2, solamente uno de esos caminos pasa por la parte del cerebro que es capaz de realizar estimaciones cognitivas.

La otra vía conduce directamente desde el aparato sensorial hasta la amígdala, una parte del cerebro involucrada principalmente en las reacciones emocionales. El párrafo siguiente del libro de LeDoux resume algunas de las diferencias entre las dos vías:

28. Djilas (1958), págs. 86, 105, 106 y 107.

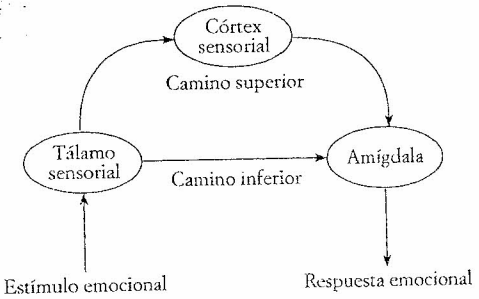


Figura 2.2: Dos vías diferentes que sirven de intermediación entre las señales sensoriales y las reacciones de temor (Fuente: LeDoux [1996], pág. 164).

Aunque el sistema talámico no puede hacer distinciones finas, la vía de la amígdala tiene una ventaja importante sobre la vía de *input* cortical. Esta ventaja es el tiempo. Para que un estímulo auditivo alcance la amígdala a través de la vía talámica se requiere, en el caso de una rata, de unos doce milisegundos, y casi el doble si se realiza a través de la vía cortical. La vía talámica [...] no le puede decir a la amígdala con precisión lo que hay, pero puede suministrar una señal rápida de la presencia de algún peligro. Es un sistema de procesamiento rápido y basto o poco discriminativo.

Imaginemos que caminamos por el bosque. Se produce un ruido extraño, algún chirrido. Va directamente a la amígdala por la vía talámica. El sonido también va del tálamo al córtex y éste lo reconoce como una rama seca que se quebró con el peso de nuestras botas o como una serpiente de cascabel agitando su cola. Pero cuando el córtex ha llegado a establecer el resultado, la amígdala ya ha comenzado a defenderse de la serpiente. La información procedente del tálamo no viene ya filtrada y sesgada para provocar determinadas respuestas. El trabajo del córtex es impedir la respuesta inadecuada más que producir la adecuada o pertinente. Por el contrario, supongamos que en el camino vemos algo curvo y fino. La curvatura y la delgadez llega a la amígdala desde el tálamo, mientras que solamente es el córtex el que distingue entre una serpiente enroscada y un palo curvo. Si es una serpiente, la amígdala tiene la ventaja en el juego. Desde el punto de vista de la supervivencia, es mejor responder a peligros potenciales como si de hecho fueran reales en vez de fracasar en la respuesta. El coste de considerar que el palo es una serpiente es menor, a largo plazo, que el coste de tratar a la serpiente como si fuera un palo.[29]

29. LeDoux (1996), págs. 163-165.

En el estado actual del conocimiento, es difícil evaluar la importancia de estas ideas para el estudio de las emociones humanas. Como ya indiqué al final de la sección 2.1, en las sociedades que han superado ya la lucha directa por la supervivencia, las principales experiencias emocionales tienden a tener antecedentes cognitivos complejos. Supongamos que me enfado cuando oigo a alguien decir algo que me hace suponer que he sido tratado injustamente. Salvo casos especiales, parece implausible que haya un «camino inferior» mediante el cual el *input* auditivo recibido por el tálamo sea capaz de provocar la ira antes de que se produzca algún tipo de procesamiento cognitivo.[30]

Sin embargo, el «camino inferior» puede que sea importante de manera indirecta. Supongamos que estoy de pie en el andén del metro y que otra persona choca conmigo. Antes de procesar cognitivamente la situación y decidir si el otro actuó intencionalmente, por imprudencia, negligentemente o de forma totalmente inocente, puede que se produzca en mí una reacción de enfado por medio de algún camino «rápido y basto».[31] Supongamos que, de hecho, el otro actuó inocentemente (que alguien tropezó con él y le hizo perder el equilibrio); podríamos distinguir tres casos. Primero, reconocemos que nuestra ira era inmotivada y dejamos de sentirla o de expresarla en cualquier forma. Incluso puede que pidamos disculpas por haber expresado ira. En segundo lugar, reconocemos que la ira no estaba motivada, pero reprimimos la conciencia y nos inventamos otra historia que justifique la ira. En tercer lugar, la invención de la historia incluso puede darse antes de reconocer la inocencia del otro. Mientras que en el segundo escenario estamos ante un caso de autoengaño, el tercero es uno de pensamiento desiderativo. En ambos, la resistencia a admitir (ante mí o ante los otros) que me he comportado airadamente sin ninguna justificación es la causa de que me invente una historia que justifique mi ira. Por tanto, lo que he llamado «antecedentes cognitivos complejos» de una emoción pueden estar inducidos por un

30. Un caso especial se relaciona con el «fenómeno de la fiesta cóctel». En un cóctel, normalmente nos aislamos del ruido de fondo para centrarnos en lo que nos está diciendo nuestro interlocutor. Pero si por algún lado se menciona nuestro nombre, inmediatamente nos percatamos. De la misma manera, si se menciona en alguna otra conversación el nombre de alguien que es nuestro enemigo desde hace mucho tiempo, es posible pensar que comenzamos por reaccionar emocionalmente antes de que nuestro córtex decida si el conjunto del contexto proposicional justifica nuestra ira.

31. Es una afirmación puramente especulativa. Por lo que sé, no existe una evidencia neurofisiológica para distinguir un camino superior o un camino inferior en la generación de la ira. Aunque a nivel fenomenológico, disponemos de suficientes datos que muestran que la gente a veces ataca airadamente antes de tener tiempo de decidir si su agresión está justificada.

conjunto de causas que incluyen 1) una reacción emocional sin ninguno de tales antecedentes y 2) una imagen propia por la que nos resulta incómodo pensar que fuimos capaces de reaccionar airadamente sin razón alguna. En tales casos, la relación entre los elementos cognitivos y la emoción se da tanto hacia atrás como hacia delante —la emoción produce la creencia que la justifica—, en vez de darse, como es el caso habitual, solamente hacia delante.

LeDoux ha mostrado que el miedo puede desencadenarse más por cuestiones sensoriales o perceptivas que por aspectos cognitivos. De manera similar, el desencadenamiento de la emoción musical es más perceptiva que cognitiva. No hay creencias proposicionales que debamos tener antes de que experimentemos un fragmento musical determinado como triste, placentero o jubiloso. De manera más discutible, también el *amor* puede desencadenarse por la percepción de un rostro o de determinada forma corporal, en vez de por albergar determinadas creencias sobre la persona en cuestión. Por ejemplo, es frecuente citar a Stendhal para decir que las creencias sobre las maravillosas propiedades de la otra persona son el efecto del amor, a través del proceso que él llamaba «cristalización», en vez de ser esas propiedades la causa del amor. Aunque es cierto que hay frases de Stendhal en las que aparecen esos planteamientos, sin embargo, también afirmaba que una condición necesaria para el amor es que creamos que la otra persona puede amarnos.[32] Esta creencia relacional desencadena el amor, lo que en su momento provoca que también se desencadenen creencias no relacionales respecto a la otra persona. El tema, evidentemente, no es de fácil resolución. Recomendaría al lector múltiples pasajes de la literatura universal.

Dirigidas hacia un objeto intencional

Las emociones, lo mismo que los deseos y las creencias, son intencionales: son *sobre* algo. Difieren en este aspecto de otros sentimientos viscerales, como puedan ser el dolor, la somnolencia, la náusea y el vértigo. A veces se lleva muy lejos la analogía de las emociones con los deseos y las creencias. Lo mismo que decimos que una persona desea que *p* sea el caso o que cree que *p* es el caso, donde *p* es alguna proposición, con frecuencia se dice que la forma típica de los enunciados de emoción es «X

32. Stendhal (1980), pág. 279.

experimenta la emoción *p*».[33] En ciertos casos, este análisis resulta suficientemente preciso. Puedo estar avergonzado *ya que* he hecho algo mal o sentir enfado *ya que* el mundo es así de injusto. Pero puedo tambien enfadarme *con* o *por* alguien: el objeto intencional es una persona en vez de un estado de hechos. Y en el caso del odio o del amor, la emoción *solamente* puede establecerse como relación con una persona como objeto de la relación. La envidia también se dirige siempre hacia una persona. Hay varias entradas en el OED (Oxford English Dictionary) para «estoy indignado ya que...» (*y* para «estoy indignado con...»), pero ninguna para «estoy envidioso ya que...».

Normalmente se dice que ciertos *estados de ánimo,* como la ansiedad generalizada, constituyen una excepción a la afirmación de que todas las emociones tienen objetos intencionales. Debido a que no me parece que tengamos una buena comprensión de la relación existente entre las emociones efectivas o acontecimientos emocionales, los estados de ánimo y las disposiciones emocionales, prefiero referirme a los contraejemplos nada ambiguos que nos ofrecen las emociones musicales. Como ha dicho Malcolm Budd:

> En el caso de la expresión musical de las emociones, la emoción que nos mueve o impulsa es... a la vez abstracta y, por así decirlo, desencarnada: la emoción no se refiere a ningún estado de hechos definido y tampoco la experimenta alguien con características definidas (edad, raza, sexo, etc). Si la emoción es un estado exultante, será la exaltación de unos objetos que no se especifican y será el sentimiento de exaltación de una persona indeterminada, no de un individuo en particular, y vendrá definida solamente por la naturaleza misma de la emoción... La emoción carece tanto de objeto definido como de un sujeto definido.[34]

La inducción de cambios fisiológicos («excitación»)

La intensidad subjetiva de las emociones se deriva en gran medida de la excitación fisiológica que las acompaña. (También de su valencia, algo que discutiremos más adelante.) Los síntomas familiares de la excitación emocional incluyen palpitaciones intensas, pérdida del control intestinal, nudos en la garganta, náuseas, etc.[35] En cierta medida, determinadas emo-

33. A modo de ejemplo véase Gordon (1987).
34. Budd (1995), pág. 149.
35. Frijda (1986), cap. 2, presenta el panorama completo.

ciones se pueden vincular a unos determinados niveles de excitación. En el importante y especial caso de las respuestas autónomas, Robert Levenson ha registrado la aceleración del ritmo cardíaco durante episodios de ira, miedo y tristeza, así como una reducción de ese ritmo durante la repugnancia o disgusto, y además ha reportado diferencias de presión sanguínea entre el miedo y la ira. Sin embargo, añade que incluso aunque la investigación fuera mayor, «el cómputo final de las diferencias es probable que resultase pequeño».[36]

En algunos casos podemos utilizar la presencia de la excitación (y la valencia) para distinguir las auténticas emociones de las «cuasi-emociones», que son superficialmente similares. Como señala Robert Gordon, la idea de temor nos lleva tanto a una interpretación visceral como a una no visceral.[37] La primera es la que ocurre cuando me enfrento con un peligro muy grave; la segunda es a lo que me refiero cuando digo que cojo el paraguas porque temo que pueda llover. De la misma manera, las actitudes de pesar o de sentir congratularnos por alguien pueden ir unidas o no a sentimientos dolorosos o afectuosos. Sin embargo, no por ello deberíamos concluir que la excitación sea un rasgo universal de las emociones. Nico Frijda defiende que algunas veces «no hay signos de excitación autónoma mientras los sujetos dicen que están o se sienten felices, ansiosos o airados. Parece procedente aceptar las palabras de estos sujetos, mientras que su conducta no les contradiga».[38] Otro contraejemplo nos lo ofrecen las emociones generadas por las obras de arte. Aunque las películas de terror puedan generar excitación, es bastante menos probable que lo hagan las *Variaciones de Goldberg*.

Tienen expresiones fisiológicas y fisonómicas

Las emociones tienen expresiones características. Entre estas expresiones se incluyen las posturas corporales, el tono de voz, ruborizarse, sonreír o mostrar los dientes, reírse o fruncir el ceño, llorar y gritar. Aunque tal como dice Frijda: «Una fina línea divide a las expresiones de las auténticas acciones emocionales»,[39] normalmente se puede establecer la distinción. También ocurre que, aunque muchas expresiones están estrechamente vinculadas a respuestas fisiológicas que ya he discutido, algu-

36. Levenson (1992), pág. 26.
37. Gordon (1987), pág. 77.
38. Frijda (1986), pág. 173.
39. Frijda (1986), pág. 12.

nas no lo están. Las expresiones, por definición, son observables por los demás, mientras que la excitación normalmente no lo es. Algunas expresiones puede que deban su existencia a su capacidad para comunicar la emoción a los demás, mientras que en otros casos este efecto puede ser un subproducto accidental que puede resultar adaptativo o que puede no serlo. En una riña, una persona puede querer que su adversario piense que está enfadada, pero no que está temerosa. Por tanto, su interés consiste en simular o suprimir las expresiones emocionales pertinentes, es decir, destacar los signos de ira y ocultar los de temor. Debido a que éstos son en gran medida involuntarios, puede resultar muy difícil la simulación o supresión perfecta. Ahora bien, en las interacciones sociales lo importante es la capacidad de engañar a los demás, cuya capacidad de detectar simulaciones o supresiones imperfectas puede que sea bastante poco perfecta.[40]

Aunque el miedo, la ira, el placer y otras cuantas emociones están claramente asociadas con expresiones faciales características, no parece que las cosas sean así en el caso de las emociones humanas más complejas. Por lo que sabemos, no hay signos externos observables que nos permitan distinguir la culpa de la vergüenza, la esperanza de la alegría, el orgullo de la soberbia, la crueldad de la envidia o la pena de la decepción. Noël Carroll señala, por ejemplo, que para transmitir o expresar las emociones en una película puede que no sea suficiente mostrar el rostro humano. «Para conseguir una caracterización más precisa y menos ambigua de las emociones, dependemos del conocimiento del objeto o de la causa de la emoción corrrespondiente.» Por tanto, a la hora de editar «el material cinematográfico que se precisa para transmitir el estado emocional de un personaje, nos tenemos que mover de lo que vemos o experimentamos al objetivo para así conseguir determinar bien la emoción particular que transmite el personaje».[41]

Inducción de tendencias a realizar determinadas acciones

Las emociones suelen asociarse con tendencias específicas a actuar de determinadas maneras. La culpa induce tendencias a reparar el daño, a confesar y a castigarse uno mismo. La vergüenza provoca la tendencia a desaparecer o a ocultarse, y en casos extremos incluso provoca tenden-

40. Ekman (1992b).
41. Carroll (1996), pág. 131.

cias suicidas. La envidia tiende a producir una acción destructiva del objeto envidiado o de su poseedor. La ira induce una tendencia a dañar a la persona que nos ha hecho daño. El odio provoca una tendencia a hacer desaparecer de la faz de la tierra el objeto de la emoción. Aunque todas éstas son emociones oscuras o negativas, también las emociones positivas tienen asociadas tendencias específicas a la acción. Por ejemplo, el amor provoca una tendencia a la acción que consiste en la búsqueda de la compañía de la persona que es objeto de la emoción. La tendencia a la acción provocada por la condolencia consiste en una tendencia a apoyar a quienes nos han ayudado.

Como sugieren todos estos ejemplos, las tendencias a la acción pueden tener objetivos muy diversos. Dada una emoción negativa, con frecuencia tendemos a eliminar las condiciones que la producen. La persona que ha hecho trampas en sus impuestos y envía un cheque anónimo a la oficina recaudadora intenta con ello crear una situación en la que ya no tenga razones para sentirse culpable, y la persona que destruye la carrera de un competidor intenta con ello crear una situación en la que no haya nada que provoque su envidia. En otros casos lo que se busca es el restablecimiento de algún equilibrio. La persona airada que busca la venganza no está tratando de deshacer el daño que se le hizo, sino más bien crear un equilibrio en el que el daño se equilibre con el daño. La persona culpable que reacciona castigándose a sí misma no está tratando de deshacer el daño que hizo, sino crear un equilibrio en el cual el sufrimiento se compense con el sufrimiento.

Tiene importancia insistir en que se trata de *tendencias* a la acción. Incluso aunque podamos sentir una fugaz ansia destructiva a la vista del mayor bien obtenido por otra persona, la mayor parte de la gente aprende a no darle importancia y a no realizar esa acción destructiva. Las ansias de venganza normalmente se suprimen en las sociedades que enseñan a poner la otra mejilla. La persona que siente el impulso de enviar un cheque a la oficina recaudadora de impuestos puede decidir, después de reflexionar, que después de todo puede quedarse con el dinero. Como sugieren todos estos ejemplos, las fuerzas que se oponen a las tendencias a la acción, y que las mantienen bajo control, van desde el propio interés hasta las normas sociales. Volveremos a este asunto en la sección 4.2.

No todas las emociones provocan tendencias a la acción. Hume afirma, de manera verosímil, que «el orgullo y la humildad son emociones puras del alma, no están acompañadas por deseo alguno, ni nos incitan inmediatamente a la acción».[42] Tampoco parece que el alivio, el pesar, la decepción, la tristeza y la mayor parte de las emociones estéticas inciten a algún tipo específico de acciones. Aunque a veces los niños pequeños quieren subir al escenario para salvar al actor de un peligro inminente, la mayor parte de las obras de arte no inducen ninguna tendencia a la acción por parte de los lectores, oyentes o espectadores. De hecho, hay quienes han sugerido que las emociones estéticas tienen una pureza excepcional debido a que están disociadas de la acción.[43]

Acompañadas por placer o dolor («valencia»)

Los psicólogos utilizan el término «valencia» para referirse al hecho de que las emociones se experimentan como placenteras o dolorosas, deseables o indeseables, que nos hacen felices o infelices. Este aspecto de las emociones es el que resulta más importante para buena parte de quienes viven en las ciudades del siglo XX. Aunque puede que las emociones se hayan originado como parte de los sistemas de acción defensivos u ofensivos del organismo y que todavía exhiban ese aspecto en circunstancias de gran tensión, en la vida cotidiana resulta más importante su aspecto hedónico. El sentimiento de vergüenza puede resultar insoportablemente doloroso, como lo muestra el suicidio de un almirante de marina que llevaba inmerecidamente algunas de sus medallas o los seis franceses que se suicidaron en 1997 al ser pillados en actividades ilegales de pedofilia. Por el contrario, el amor radiante de Anne Elliott al final de *Persuasión* es de una felicidad insuperable. Algunas emociones se persiguen o se desean intensamente y otras se evitan con toda intensidad.

La valencia y la excitación se funden habitualmente en la experiencia subjetiva de la emoción. Sin embargo, analíticamente, pueden en cierta medida disociarse, como lo muestran las «emociones mixtas», tales como la nostalgia o la emoción agridulce que podemos sentir a la vista del éxito de un amigo. Si los placeres derivados de pensar sobre una buena experiencia pasada compensan el dolor de darnos cuenta de que ya ha pasado o si el placer de la simpatía compensa los dolores de la envidia, la experiencia puede tener una valencia neutral y, sin embargo, ir acompañada de excitación. Abraham Tesser, en un experimento que involucraba comparaciones interpersonales, consiguió inducir experiencias emocio-

42. Hume (1960), pág. 367.
43. Fry (1921), pág. 13; también Budd (1995), pág. 77.

nales que eran afectivamente neutrales, pero que tenían excitación positiva, tal como lo mostraba la mejora de la capacidad de los sujetos a la hora de realizar tareas simples y la reducción de su capacidad para ejecutar tareas complejas.[44] Como demuestran estos descubrimientos, una valencia diferente de cero (positiva o negativa) no es un rasgo universal de las experiencias emocionales. Aunque la introspección nos sugiere que las experiencias puras o elementales son dolorosas o placenteras, no conozco pruebas firmes que lo demuestren.

Resumen

A partir de este panorama podemos concluir que los rasgos más persistentes asociados a las emociones son los de la imprevisibilidad, los antecedentes cognitivos, tener objetos intencionales, la excitación, las tendencias a la acción y la valencia. (Ignoraré una noción tan difícil de aprehender como la de sensación cualitativa singular.) Aunque la aparición súbita, la duración breve y las expresiones características sean rasgos que también se observan frecuentemente, parecen ser características menos centrales en las emociones humanas que en las que exhiben los animales. Pero no hay un rasgo en particular que aparezca universalmente. Los contraejemplos más destacados son las emociones musicales, que no parecen tener ninguno de los supuestos rasgos definitorios además de los de la imprevisibilidad y la valencia. Sin embargo, estos dos últimos rasgos caracterizan a *todos* los estados viscerales y, por tanto, no pueden captar lo que sea específico de la emoción.

2.4. ¿Qué son las emociones? Un análisis causal

Estas conclusiones nos dejan con un cuadro algo confuso. Para poder avanzar deberíamos intentar ir más allá del tratamiento fenomenológico y tratar de explorar las *causas* próximas o remotas de las reacciones emocionales. Por un lado, podríamos investigar las vías neurofisiológicas por las cuales la percepción y la cognición desencadenan *emociones efectivas*.

44. Tesser (1991). Por tanto, Hume (1960), pág. 278, está equivocado cuando afirma: «Suscitar cualquier pasión y al mismo tiempo provocar de igual manera su antagónica tiene como resultado deshacer inmediatamente lo que se había hecho y debe dejar a la mente finalmente en total calma e indiferencia». La falacia se da por identificar «calma» e «indiferencia». La primera se refiere a la ausencia de excitación; la segunda, a la ausencia neta de placer o dolor.

Por otro lado, podríamos tratar de identificar los mecanismos de evolución que producen las diversas *disposiciones emocionales*. En la medida en que se me alcanza, no hay ningún análisis que haya conseguido producir algo parecido a una comprensión unificada de las emociones.

Causas próximas

Muchos estudios neurofisiológicos de las emociones caen en la categoría de los análisis tipo caja negra. En la actualidad hay muchos datos que confirman que múltiples aspectos de ciertas emociones, que se prestan a la experimentación con animales, están bajo control neuroquímico; tal es el caso de «la rabia, el miedo, la angustia de la separación, el cuidado maternal, la anticipación del deseo y diversos aspectos de la sexualidad».[45] Por poner un ejemplo al azar: «El glutamato y sus análogos administrados directamente en el cerebro pueden precipitar una rabia agresiva, respuestas de miedo y vocalizaciones inducidas por la angustia. Sin embargo, queda por demostrar plenamente que estas manifestaciones conductuales vayan acompañadas de afectos experimentados internamente. Queda dentro de lo posible que las conductas provocadas por el glutamato reflejen manifestaciones motoras pseudoafectivas organizadas a un nivel muy bajo de los axones o neuritas».[46] Ahora bien, estos estudios no contribuyen a la construcción de una teoría unificada. Por un lado, porque no se refieren a las emociones específicamente humanas. Y por otra parte, porque no nos ofrecen nada parecido a un mecanismo común compartido, ni siquiera respecto a las emociones sobre las que investigan. Más bien nos dan ciertas piezas que podrían servirnos para la construcción de un mecanismo (o diversos mecanismos).

A partir de los trabajos de LeDoux sobre el miedo, sabemos cómo podría ser un mecanismo de tal tipo. La estructura básica que se representa en la figura 2.2 se puede ampliar y refinar incluyendo diferenciaciones más precisas y conexiones neuronales adicionales. Aunque su especificación sea todavía imperfecta, la maquinaria neurológica del miedo parece suficientemente trazada como para permitirnos afirmar que comprendemos los mecánismos básicos involucrados. La amígdala sirve como un núcleo o una central de distribución que regula las respuestas autónomas y conductuales, al mismo tiempo que actúa como retroalimentadora del

45. Panksepp (1993), pág. 90.
46. Panksepp (1993), pág. 90.

córtex.[47] En un futuro previsible sin duda se representarán de manera igualmente detallada otras emociones compartidas por los seres humanos y por los animales, como puedan ser la rabia, la angustia, los sentimientos maternales y los deseos sexuales. En ese momento podríamos ser capaces de decidir si descansan todas en el mismo mecanismo básico o si resulta que involucran sistemas completamente diferentes. LeDoux insiste: «Puede que haya muchas emociones que no dependan de la amígdala y sus conexiones».[48] De manera más general señala:

> En la medida en que evolucionan las respuestas emocionales, que evolucionan por diferentes razones, me parece evidente que deben existir diferentes sistemas cerebrales que atiendan a estos diferentes tipos de funciones. Agruparlos todos conjuntamente bajo el concepto unitario de conducta emocional nos facilita una manera cómoda de organizar las cosas, distinguiendo las conductas que llamamos emocionales (por ejemplo, las involucradas en la lucha, la alimentación, el sexo y los vínculos sociales) de aquellas que reflejan funciones cognoscitivas (como razonar, el pensamiento abstracto, la resolución de problemas y la formación de conceptos). Sin embargo, el uso de una misma etiqueta, como «conducta emocional», no nos obliga necesariamente a aceptar que todas las funciones así rotuladas estén mediadas por el mismo sistema en el cerebro. Ver y oír son funciones sensoriales, pero cada una de ellas tiene su propio mecanismo neurológico.[49]

Sin embargo, incluso aunque resultase que todas las emociones estudiadas efectivamente en los laboratorios experimentales descansaran en el mismo mecanismo neurológico, podría ocurrir que siguiéramos sin comprender las emociones humanas más complejas. Es más, tengo serias

47. Existen dos aspectos en este bucle de retroalimentación. Por un lado, «una vez que la amígdala se activa, es capaz de influir en las áreas corticales que procesan los estímulos que están activándola [...] Esto puede ser muy importante para dirigir la atención a estímulos emocionalmente relevantes, manteniendo el registro de objetos a corto plazo (un mecanismo de almacenamiento de memoria) centrado en los estímulos a los que la amígdala está asignando significado» (LeDoux [1996], págs. 284-285). Este aspecto de la retroalimentación es obviamente adaptativo. Por el contrario, «las conexiones desde el área cortical a la amígdala son bastante más débiles que las conexiones entre la amígdala y el córtex. Esto puede explicar por qué es tan fácil para la información emocional invadir nuestro pensamiento consciente, pero que nos sea tan difícil conseguir el control consciente de nuestras emociones» (LeDoux [1996], pág. 265). Aquí LeDoux parece sugerir un aspecto no adaptativo de la retroalimentación. Esto parece intuitivamente correcto: las emociones pueden alertarnos sobre el hecho de que algo importante va a suceder, pero pueden también escapársenos de las manos y hacernos más difícil tratar de manera eficiente con el problema.

48. LeDoux ya lo plantea en 1993, pág. 112.

49. LeDoux (1996), págs. 126-127; véase también LeDoux (1995), págs. 1.049-1.050.

dudas de que sean susceptibles de un estudio científicamente controlado, y no simplemente debido a limitaciones prácticas y éticas. Como ya he dicho varias veces, y tal como plantearé más adelante con mayor amplitud, muchas de las emociones humanas dependen de antecedentes cognoscitivos complejos. Añadamos que estas emociones también son capaces de conformar la cognición en formas muy sutiles y, por tanto, alteran las mismas emociones. Un análisis científico de estas interacciones exigiría que pudiésemos identificar la base neurológica de las creencias complejas, los caminos por los cuales estas creencias conforman las emociones y cómo las mismas creencias son conformadas también por las emociones. Supongamos que estoy comprometido con otra persona en una empresa y que mi socio se ha lanzado a una actividad de alto riesgo que nos ha beneficiado a ambos. En vez de alegrarme del venturoso resultado, reacciono airadamente debido a que la envidia que siento por su inteligencia me lleva a destacar la idea de que el resultado *pudo* haber sido desastroso. Teniendo en cuenta el destino que han tenido otros intentos de legislar *a priori* lo que la ciencia puede o no puede explicar, sería completamente absurdo afirmar que *por principio* es imposible el análisis de estos milagrosos procedimientos mentales. Ahora bien, el éxito en esa tarea, en caso de que llegara, parece tan lejano que parece razonable ignorarlo por ahora.

Por tanto, es posible que la categoría de la emoción no resulte más útil para propósitos científicos que una categoría como la de los animales que viven en el agua o la de los que tienen cuatro patas. Como defendí en el capítulo 1, estas últimas categorías puede que no sean completamente inútiles. De manera parecida, incluso aunque las diversas emociones estén mediadas por diferentes sistemas neurológicos, puede que tengan algunas propiedades fenoménicas comunes que tengan efectos causales convergentes. Volveré a este asunto un poco más adelante, en la sección 4.2. Simplemente mencionaré un ejemplo para aclarar lo que estoy pensado. En algunas culturas o subculturas se manifiesta una tendencia a condenar determinadas conductas «emocionales» que puedan suponer pérdida del control o realización de actos que podamos lamentar posteriormente. Aunque estas conductas puedan desencadenarse por emociones muy diversas y con historias causales completamente diferentes de lo socialmente admitido, tienen el efecto común socialmente compartido de inducir reprobación y vergüenza.

Causas remotas

Aunque no dispongamos de una teoría unificada de *cómo* se producen las emociones, podemos tener una idea coherente sobre *por qué* existen. En otras palabras, podemos intentar explicar las disposiciones emocionales por sus *funciones* biológicas. Para algunos aspectos de algunas emociones este enfoque tiene bastante interés. Las tendencias a la acción provocadas por la ira y por el miedo inducen estados de alerta que capacitan al organismo para tratar con peligros o amenazas del entorno. Las emociones de angustia en las crías jóvenes, y las correspondientes emociones de los padres, son claramente útiles desde el punto de vista evolutivo, las primeras debido a sus expresiones características y las segundas por las acciones que provoca. Pero incluso en estas emociones muy básicas, no queda claro que todas las propiedades asociadas a ellas tengan un beneficio evolutivo. Evidentemente resultan útiles las propiedades de aparición súbita, imprevisibilidad y breve duración. Por el contrario, las diversas formas de excitación pueden, de hecho, reducir la capacidad de adecuación evolutiva. En vez de mejorar la realización eficiente pueden reducirla. Por ejemplo, Frijda hace referencia a «los fallos e interferencias de la coordinación motora debidos al temblor y a las dificultades de hablar por tener la boca seca».[50] También «abundan las anécdotas referidas a la incapacidad de moverse o pensar cuando nos confrontamos con el peligro, o sobre la torpeza de movimientos cuando se utilizan máscaras de oxígeno o al salir por una escotilla de emergencia, o cuando se nos apaga la última cerilla debido a los torpes movimientos de nuestros dedos».[51] De igual manera no queda claro si la *valencia* de estas emociones produce un beneficio evolutivo.

Es preciso comentar algunos aspectos de carácter general sobre las explicaciones evolutivas. Supongamos que encontramos que ciertas disposiciones emocionales se dan de manera general en los seres humanos, y quizá también en determinadas clases de animales. Resulta tentador inferir de ello que estas disposiciones existen debido a que producen beneficios reproductivos. Antes de caer en esa tentación, sin embargo, será útil no olvidar las condiciones siguientes.

50. Frijda (1986), pág. 117; véase también pág. 155, donde discute la opinión de que los efectos negativos que acompañan a la secreción de epinefrina pueden, de hecho, sobrepasar los efectos benéficos.

51. Frijda (1986), pág. 115.

En primer lugar, las disposiciones pueden haber sido útiles en especies inferiores en las que primero evolucionaron y, sin embargo, haber perdido su utilidad para las especies superiores que evolucionaron posteriormente. De manera que la supuesta capacidad de las emociones para mejorar la toma de decisiones puede en alguna medida ser un mecanismo de las emociones mismas. Las emociones *son* útiles, pero solamente porque también minan otras maneras de abordar problemas graves.

En segundo lugar, para una especie determinada, las disposiciones pueden haber sido útiles cuando se establecieron por vez primera y, sin embargo, pueden haber perdido posteriormente su utilidad debido a cambios en el entorno. Así, por ejemplo, porque nos encontremos con seres humanos atrapados en ciertas emociones que evolucionaron hace millones de años, no podemos asumir que sigan siendo útiles en términos de capacidad reproductiva. Por un lado, porque en muchas sociedades modernas se ha roto el vínculo entre la eficacia (*fitness*) ecológica (medida, por ejemplo, por la esperanza de vida) y la eficacia reproductiva. Por otra parte, las emociones que contribuyeron a esa adecuación ecológica en las primeras etapas de la humanidad no es preciso que sigan contribuyendo a ello. Ciertas conductas emocionales violentas que pudieron capacitar a nuestros ancestros remotos para afirmar su dominio puede que hoy nos lleven directamente a prisión. Como señala Frijda: «Demasiada furia por parte de un futbolista puede llevar a que le señalen un penalti en vez de conseguir un gol».[52]

En tercer lugar, incluso cuando evolucionó por vez primera, una determinada disposición emocional puede haber surgido como parte o subproducto de un proceso compuesto más amplio. No deberíamos olvidar nunca la presencia de la *pleotropía*: una determinada constelación genotípica puede tener muchas y diversas expresiones fenotípicas. Bien pudiera ocurrir que una determinada disposición emocional, considerada en sí misma, reduzca la eficacia biológica y, sin embargo, se mantenga como parte de un conjunto de procesos que conformen una buena solución evolutiva. Como ejemplo puramente especulativo, *el arrepentimiento* y *la decepción* podrían ajustarse bien a esta categoría. El sabio proverbio «no lamentes las pérdidas irremediables» refleja la idea de que esas dos emociones son fuentes de sufrimiento inútil. Aunque quizás, y también como simple conjetura ilustrativa, el arrepentimiento y la

52. Frijda (1986), pág. 115.

decepción sean indisociables de la *esperanza*, que tiene una útil función motivadora.

En cuarto lugar, y menos conjeturalmente, algunas de las propiedades de una determinada disposición emocional puede que reduzcan la eficacia biológica y, sin embargo, mantenerse como parte de todo el paquete que conforma una solución adaptativa. Aunque la ira y el miedo sean en conjunto disposiciones útiles, sin embargo, como ya hemos visto, la excitación que generan puede reducir su eficacia instrumental. Algunas expresiones emocionales puede que también tengan un efecto negativo, como cuando un temor visible anima y estimula al agresor. Por supuesto que tales expresiones también pueden resultar beneficiosas. Cuando el agresor percibe que no estamos airados, sino que sentimos temor, puede que decida abstenerse del ataque. No quiero decir que los efectos negativos de las expresiones emocionales se compensen por los efectos positivos. Por el contrario, incluso cuando resultan dominantes, los efectos negativos pueden verse compensados por los efectos positivos de *otros* aspectos de la emoción, en particular y destacadamente por la tendencia a la acción que se asocia a la correspondiente emoción.

Por último, cuando evaluamos el impacto de una determinada disposición emocional sobre la eficacia biológica reproductiva, tenemos que considerar *todos* los efectos de la disposición, ya sean directos o indirectos. Por ejemplo, en el caso de la ira, puede ser cierto que la gente irascible con frecuencia se salga con la suya,[53] consiga sus objetivos, pero esto es sólo una parte de la historia. Los otros aprenderán a reconocerlos como irascibles y los evitarán, en vez de entrar en tratos con ellos. A veces no se tiene elección, pero con frecuencia podemos encontrar otros socios más razonables. La gente irascible termina por encontrarse sola y aislada, lo que reduce sus oportunidades de poder entrar en interacciones favorables con los demás. Puede que ganen mucho en cada interacción, pero raramente interactuarán. Más aún, no podrán aprender que su disposición emocional actúa en su contra y, por ello mismo, no tendrán incentivo alguno para controlarse. Consiguen un refuerzo positivo de sus tropiezos con los otros, ¡perciben que funciona ser irascible!, pero no pueden ob-

53. Frank (1988), ofrece un interesante argumento para ello. Aunque insiste en la *indignación* (el resentimiento moral por verse tratado injustamente) más que en la *ira* en sí misma (que también puede desencadenarse por frustración de los deseos), no creo que la distinción sea decisivamente importante. Como han mostrado Linda Babcock, George Loewenstein y sus colaboradores (Loewenstein y otros [1993]; Babcock y otros [1995]; Babcock y Loewenstein [1997]), las concepciones de la justicia que subyacen a la indignación pueden ellas mismas estar generadas por el interés propio.

tener información correctora procedente de los encuentros que no consiguen establecer. No pretendo decir que el efecto neto de la irascibilidad sea negativo, solamente que no podemos demostrar que sea positivo simplemente mostrando un impacto positivo aislado de otros efectos.

Me parece que, si tuviéramos más claramente presente este tipo de precisiones, sería más sencillo resistirse a la tentación de buscar explicaciones evolutivas para todos y cada uno de los aspectos de todas y cada una de las emociones. En particular, las emociones humanas más complejas no parece que se puedan analizar bien de esta manera. No dudo de que algún sociobiólogo competente pueda, sin más espera, sugerir una «historia perfecta» sobre los beneficios reproductivos de, por ejemplo, la malicia, el orgullo, el odio o la *limerence*. Ahora bien, si la explicación descansa en la función de señal o aviso que tienen las emociones, en su capacidad para subrayar la credibilidad de las amenazas o las promesas o en su eficacia a la hora de sostener durante un tiempo la motivación, se trataría de otra historia. Modelar siempre presupone simplificación. Las historias «precisas», que con frecuencia simplifican de manera desorbitada, pueden ser valiosas debido a algunas ideas parcialmente interesantes que pueden suministrar. Pero si la cuestión es ver si la existencia de un fenómeno se debe a sus beneficios reproductivos *netos* o a pesar de sus costes reproductivos *netos*, no parece probable que sea útil contar una historia para demostrar que tiene *algunos* beneficios o costes.

Resumen

En el capítulo 1 defendí que las emociones se sitúan entre aquellos estados capaces de afectar a la conducta humana porque son intensamente viscerales y además intensamente cognitivas. Para estados con menor componente cognitivo el análisis causal se ha mostrado sumamente útil. Como veremos en el próximo capítulo, ya tenemos algo parecido a una teoría unificada de las causas próximas de las ansias adictivas. También hay teorías causales bien desarrolladas de ciertos estados (casi) enteramente viscerales, como puedan ser el dolor, la somnolencia y otros parecidos. Sin embargo, en el caso de las emociones, su potente componente cognitivo resulta un obstáculo para el análisis causal. A la hora de investigar sus causas próximas, las emociones son ejemplos destacados de fenómenos en los que pequeños cambios pueden tener grandes efectos. Una persona que esté atrapada por la *limerence* y llegue a conocer un hecho minúsculo sobre el objeto de su emoción («Ella no fue a la fiesta, incluso

aunque sabía que yo podría estar allí») puede pasar en cuestión de segundos del éxtasis al más absoluto desespero. Estos fenómenos son notablemente difíciles de estudiar. Y con respecto a las causas remotas, el hecho de que las emociones humanas estén insertas en redes complejas de relaciones sociales hace muy difícil estudiar el efecto neto de esta o aquella disposición emocional. En conjunto, al menos por ahora, el análisis causal no puede complementar el análisis fenoménico para ofrecernos una estructura unificada que sirva para estudiar las emociones.

Capítulo 3

La adicción

3.1. ¿Cómo sabemos lo que sabemos sobre la adicción?

Igual que en el capítulo anterior, comenzaremos por la introspección. Algunas experiencias personales resultan útiles para comprender fenómenos adictivos claves como las *ansias* y el *relapso (recaída)*. Muchos de nosotros conocemos las tentaciones de la comida (en el supuesto de que comer compulsivamente se considere como una adicción) o los atractivos que tiene adoptar riesgos (si consideramos apostar compulsivamente como otra adicción). Una buena parte de la población de las sociedades occidentales contemporáneas en alguna ocasión ha fumado más de lo que quería. También es notable el número de individuos que han estado cerca de «beber en exceso» o de «tener problemas con el alcohol», lo que nos permite comprender algo de la fenomenología del alcoholismo. Hablando por mí mismo, encuentro que mi comportamiento de alguna de estas (posibles) adicciones me ayuda a pensar sobre ellas. Por ejemplo, el sentimiento de «dejarse ir» que precede y facilita la recaída es difícil de describir para alguien que no lo ha experimentado. Por el contrario, debido a mi aversión al riesgo en asuntos

financieros tengo dificultades para comprender la mente de los apostadores.

Lo mismo que en el caso de las emociones, podemos complementar la introspección con las novelas y con los escritos de los moralistas. Muchos escritores, entre ellos William Burroughs, han representado los efectos del alcohol e incluso, más recientemente, los efectos de la heroína. La fenomenología del jugador compulsivo nos la han transmitido Dostoievski, Hamsun y, quizás incluso más claramente, Pascal. En su análisis de *la diversión*, Pascal plantea que apostar es una de las actividades en las que se mete la gente para escapar de su *tedio* existencial o metafísico:

> Este hombre se pasa toda la vida incansablemente jugando cada día por una pequeña apuesta. Démosle cada mañana el dinero que pudiera ganar cada día, bajo la condición de que no juegue nada; lo haremos un desgraciado. Quizá se puede decir que busca la diversión del juego, y no las ganancias. Hagamos entonces que juegue por nada; no se excitará nada y caerá en el aburrimiento. Por tanto, no es sólo la diversión lo que busca, una lánguida y desapasionada diversión lo cansaría. Debe conseguir la excitación y engañarse imaginando que sería feliz al ganar lo que no obtendría como regalo bajo la condición de no jugar, y debe convertirse a sí mismo en un objeto de pasión y excitarse con su deseo, su cólera, su miedo y obtener su imaginado fin, como los niños que se asustan de la cara que han pintarrajeado.[1]

Ahora bien, estas fuentes de carácter no científico no tienen aquí la misma importancia que tienen para el estudio de las emociones. Los fenómenos adictivos carecen de la universalidad de las emociones y no son tan indispensables en los tratamientos generales de la condición humana. Aunque encontramos unas cuantas observaciones en Aristóteles en el sentido de que el beber puede causar debilidad de la voluntad, para nada se puede comparar esto con su pleno y detallado tratamiento de las emociones. Lo mismo podemos decir del tratamiento que se da en la literatura a la adicción, que resulta minúsculo en comparación con el dedicado a las emociones. Las fuentes principales de nuestro conocimiento sobre la adicción son los estudios focalizados y sistemáticos, que incluyen experimentos con humanos y con animales, las observaciones clínicas, los estudios de la conducta en el mercado, los análisis políticos y también los datos antropológicos e históricos.

1. Sellier, *Pascal: Pensées*, nº 139.

Considerado globalmente, los animales en libertad no se convierten en adictos, de manera que no podemos realizar trabajos de campo con ellos. Incluso en el laboratorio puede que haga falta mucho ingenio para conseguir enganchar a un animal a una determinada sustancia adictiva. A diferencia de lo que ocurre en el caso de las emociones, la evolución no ha producido circuitos especializados para las ansias adictivas o para las conductas adictivas. Por el contrario, la adicción se produce cuando el sistema de recompensa del cerebro pierde el control debido a ciertas sustancias químicas que no juegan ningún papel en la evolución. Este planteamiento no es técnicamente preciso debido al papel que en algunos procesos adictivos tienen los opiáceos endógenos o naturalmente producidos (destacadamente las endorfinas).[2] Pero, incluso aunque estos opiáceos produzcan tolerancia y dependencia, cuando se administran en grandes dosis, «no debemos interpretar esto como que desarrollamos tolerancia y dependencia respecto a nuestros péptidos opiáceos endógenos. Se liberan y se eliminan en muy pequeñas cantidades en la medida en que se necesitan».[3]

Los experimentos con animales han producido una comprensión neurofisiológica muy precisa de los mecanismos involucrados en la adicción química. Resumiré más adelante, en la sección 3.4, algunos de los resultados más importantes. En todos los casos en los que ha sido posible realizar experimentos similares con humanos, los resultados se han visto confirmados *sin ninguna excepción*. Todos los datos sugieren que la maquinaria neurofisiológica básica de la adicción química es la misma en los humanos y en otros animales. Pero los experimentos con humanos han producido además información que no se obtiene de los estudios con animales. La más evidente es la interacción entre la adicción y los procesos cognitivos que discutiremos en la sección 4.3, que solamente puede estudiarse con sujetos que tengan las capacidades cognitivas requeridas. De manera más precisa, los experimentos con humanos pueden producir conocimiento que también se puede aplicar a otros animales, aunque el montaje exija la habilidad para cumplir con las instrucciones verbales dadas por el experimentador. Por ejemplo, Terry Robinson y Kent Berridge, en apoyo a su «teoría de la adicción como incentivo y sensibilización», señalan que han encontrado que los sujetos podían autoadministrarse «una baja dosis de morfina, y no de placebo, pero informan de que ni la droga ni el placebo

2. Goldstein (1994), pág. 83.
3. Simon (1997), pág. 154.

producen placer».[4] Aunque su teoría pretende cubrir también el caso de animales diferentes al ser humano, solamente los humanos somos capaces de informar de nuestros sentimientos subjetivos de placer.

Los estudios clínicos también son una fuente de información importante para el estudio de la adicción. Al observar qué tratamientos ayudan a los adictos a dejar la droga y cuáles no sirven, podemos también obtener algunas ideas sobre la misma naturaleza de la adicción. Por poner solamente un ejemplo, la eficacia relativa de los parches y los chicles de nicotina para dejar de fumar pueden ayudarnos a identificar la importancia relativa de las recompensas químicas y psicológicas en el acto de fumar. Los chicles, como los cigarrillos, pueden tomarse en el momento límite para aliviar las tensiones psicológicas y los síntomas de abstinencia química. Por el contrario, debido a que los parches suministran un sistema lento y pasivo de administración de la nicotina al cuerpo, no pueden ayudar a los individuos a afrontar las crisis repentinas a las que normalmente responden fumándose un cigarrillo. En la práctica, el chicle es algo más efectivo que el parche, lo que sugiere que la adicción al tabaco tiene componentes psicológicos y componentes químicos.[5]

Los éxitos y fracasos en las políticas de prevención también pueden ayudarnos a esclarecer la naturaleza de la adicción. Un ejemplo se puede extraer a partir de un estudio «que analizaba en Suecia los efectos de cerrar las tiendas de venta de licores de manera experimental los sábados. Se registró una reducción del 10% en el número de borrachos detenidos, también una reducción de los conflictos domésticos, lo mismo que en las agresiones, ya fuera en la calle o en recintos cerrados. Por otra parte, la evaluación no demostró efecto alguno en el consumo total de alcohol».[6] Estos resultados se pueden explicar suponiendo que un pequeño subgrupo de individuos decidió el viernes no beber el sábado, que cambió sus pensamientos el sábado, pero a pesar de todo se abstenía de beber si las tiendas de licores estaban cerradas el sábado. Adelantando una discusión posterior, el cambio de mentalidad puede ser una reversión de las preferencias producida por un descuento hiperbólico, un efecto de dependencia a los estímulos inducido por ver a otros bebedores sabatinos o una desinhibición provocada por beber cerveza (que se vendía los sábados). Cualquiera que sea la razón, la teoría de la «adicción racional» propuesta por Gary Becker (véase la sección 5.3) no predice ningún efecto de este tipo. Si el impacto de la reducción de las horas de apertura en la conducta de beber estuviera mediada exclusivamente por unos costes de transacción superiores a la hora de comprar el licor, como implica esa teoría, debería mostrarse en la conducta de *todos* los consumidores, y no solamente en los bebedores problemáticos.

4. Robinson y Berridge (1993), pág. 254.

5. Schmitz, Schneider y Jarvik (1997), págs. 281-283.

6. Edwards y otros (1994), pág. 137. Un plan experimental noruego obtuvo similares resultados.

Las observaciones de la conducta en el mercado pueden también suministar información útil, particularmente sobre el caso de las drogas legales. Según una determinada visión de la conducta adictiva, la necesidad de droga que tiene el adicto es tan potente que hará cualquier cosa por conseguirla. Si esta idea fuese correcta, la demanda de droga no debería ser elástica respecto a su precio. Sin embargo, los datos muestran que los consumidores son bastante sensibles a los cambios de precio. Retomaré en la sección 5.3 esta cuestión de la elasticidad y la demanda o, en un sentido más general, de la relación entre recompensa y sensibilidad.

Una fuente última de información la tenemos en los estudios históricos y antropológicos. Éstos también pueden ofrecernos contraejemplos para ciertas teorías sobre la adicción que pudieran parecer plausibles si restringiésemos nuestra atención exclusivamente a las modernas sociedades occidentales. Por ejemplo, consideremos la idea de que ciertos individuos genéticamente vulnerables tienen una alta probabilidad de convertirse en alcohólicos en el caso de verse expuestos al alcohol, lo que implicaría que en cualquier población en la que sea común la utilización del alcohol debería existir una subpoblación de alcohólicos. Tal como veremos más adelante en la sección 4.3, estas proposiciones no se sostienen a partir de los datos interculturales de que disponemos. Los estudios históricos y antropológicos pueden también identificar diferencias entre la conducta de (quienes nosotros llamaríamos) adictos en el seno de sociedades que carecen del concepto de adicción y la conducta adictiva en sociedades en las que tal conducta se conceptualiza como adictiva.

3.2. ¿QUÉ ADICCIONES HAY?

Si se nos pregunta qué es lo que cuenta como una adicción en el nivel preanalítico, nos vemos en primer lugar abocados al problema de que en las diversas lenguas no siempre hay equivalentes exactos de lo que lla-

mamos «adicción» (en inglés *addiction*). Por ejemplo, en francés y en noruego, se utilizan términos como «dependencia», «toxicomanía», «sustancias intoxicantes» o incluso «formación de hábitos». Algunos de estos términos prejuzgan cuestiones teóricas que no pueden decidirse sobre bases terminológicas. Por ejemplo, es una cuestión abierta el problema de si la adicción es siempre adicción a una *sustancia* o si hay también adicciones a *conductas* específicas (por ej., al juego). Es más, dentro de las diversas sustancias es también una cuestión abierta determinar si la adicción puede desarrollarse solamente en el caso de las sustancias que son en algunos sentidos tóxicas o si hay también adicción a las sustancias no tóxicas (por ej., a comer en exceso). Otro tema que no debería prejuzgarse a partir de bases terminológicas es si se debe establecer una distinción entre la adicción y los malos hábitos.

Podemos distinguir dos puntos de vista extremos respecto a las sustancias o conductas que tienen el potencial de convertirse en adictivas. En uno de los extremos, y como defiende Stanton Peele en su *The Meaning of Addiction,* «la adicción puede ocurrir a partir de cualquier experiencia potente».[7] A partir de esa posición critica lo que considera como «una peculiar anomalía de la farmacología del siglo XX: la búsqueda de un analgésico no adictivo... Aliviar el dolor, la ansiedad u otros estados emocionales negativos mediante una pérdida de la conciencia o mediante la elevación del umbral de nuestras sensaciones es un componente primario de la experiencia adictiva; por ello, cualquier sustancia que alivie efectivamente el dolor resultará inevitablemente adictiva para algunas personas».[8] En el otro extremo encontramos a Avram Goldstein, quien, en su libro *Adicción*, se limita a siete categorías de drogas:[9]

- nicotina;
- alcohol y drogas relacionadas (barbitúricos y benzodiacepinas como el Valium);
- opiáceos (opio, morfina, codeína, heroína);
- psicoestimulantes (cocaína, anfetamina);
- cannabis (marihuana, hachís, THC);
- cafeína;
- alucinógenos (mezcalina, LSD, éxtasis, PCP, etc.).

7. Peele (1985), pág. 25.
8. Peele (1985), pág. 99. Véanse más adelante algunos comentarios sobre esta crítica.
9. Goldstein (1994), págs. 3-5 y en otros diversos sitios.

En medio de estos tratamientos extremos tenemos el enfoque que plantea Jim Orford en su libro *Excessive Appetites*, que incluye no solamente la adicción a estas sustancias químicas, sino también comer en exceso, el juego compulsivo y las conductas sexuales extremas. Otros escritores han señalado, como objetos potenciales de adicción o dependencia, la adopción de riesgos, el trabajo («maníacos del trabajo»), ver televisión, la lectura, los juegos de vídeo, la piromanía, el robo en las tiendas, gastar dinero («maníacos de la tarjeta de crédito»), navegar por Internet y las experiencias emocionales.

Estas (supuestas) adicciones se pueden clasificar de muy diversas maneras. Aunque sea útil la distinción básica entre adicciones químicas y conductuales,[10] no es exclusiva ni exhaustiva. La no exclusividad se muestra en el hecho de que los consumidores de droga pueden ser adictos al mero hecho o acto de consumir e inyectarse la droga, con independencia de sus efectos farmacológicos. La falta de exhaustividad se muestra por los aspectos similares a la adicción que tiene el consumo de alimentos[11] y por la posible adicción de las experiencias emocionales. También podemos distinguir entre los consumos o conductas potencialmente adictivos que se observan de manera significativa en todos los individuos y aquellos otros consumos o conductas que muchas personas nunca adoptan, quizá ni la mayoría de la población. Entre los primeros se encuentran comer, la adopción de riesgos y las experiencias emocionales; entre los segundos, las adicciones químicas y muchas conductas. La distinción es importante para las estrategias preventivas de la recaída: se puede poner en práctica una política de estricta prohibición de fumar (nivel cero), pero no una política que pretenda alcanzar el nivel cero en comer.

3.3. ¿Qué son las adicciones? Un análisis fenomenológico

Si adoptamos la definición más amplia de las adicciones, según la cual podemos convertirnos en adictos de «cualquier experiencia potente», puede que las diversas adicciones tengan muy poco en común. Sin embargo, supongamos que nos decidimos por una definición extensional con un nivel de inclusividad intermedio, tal como la que propone Or-

10. Marks (1990).
11. Hoebel (en prensa).

ford. En este caso podremos enumerar cierto número de propiedades que comparten muchas adicciones:

- euforia y placer,
- disforia y abstinencia,
- ansias,
- tolerancia,
- dependencia de los estímulos,
- dependencia de las creencias,
- daño objetivo,
- bloqueo,
- alteraciones del ánimo,
- deseo de dejarlo,
- incapacidad para dejarlo,
- negación,
- lucha por el autocontrol,
- recaída.

Salvo las ansias y los fenómenos de dependencia de los estímulos y la recaída, que están ambos relacionados con las ansias, ninguno de estos rasgos son propiedades universales de lo que preteóricamente identificamos como adicción. Por tanto, no pueden utilizarse para definir la adicción. Además, las ansias se encuentran por doquier, de manera que una definición que descanse exclusivamente en este rasgo podría incluir demasiadas cosas. Para propósitos de diagnóstico y tratamiento podríamos utilizar un enfoque pragmático y definir algo como adicción si satisface (por ejemplo) ocho de las otras propiedades.[12] Este procedimiento resulta obviamente inadecuado si lo que pretendemos es algo más teórico.

Euforia y placer

Las drogas y las conductas adictivas tienen la capacidad de inducir estados subjetivos placenteros e incluso eufóricos, que suministran un motivo para engancharse a la conducta adictiva. Algunas drogas producen una estimulación placentera; otras, una relajación placentera. La estimulación o excitación puede ir desde los extremos de la euforia producida por el crack o la cocaína intravenosa hasta la suave estimulación del café. Beber y fumar nos permite relajarnos, distendernos, olvidar las preocupaciones y, en el caso del alcohol, ver el mundo de manera muy favorable.

12. Así, en la *DSM* IV (American Psychiatric Association [1994], pág. 181), se identifica la dependencia de las sustancias como la copresencia de cualesquiera tres de siete rasgos definitorios.

Muchos escritores defienden que dar placer (o «ampliar nuestro sistema de recompensa cerebral») es un rasgo universal de las experiencias adictivas.[13] Si aceptamos la distinción entre «desear» y «gustar» propuesta por Terry Robinson y Kent Berridge, los organismos a veces buscan drogas adictivas incluso aunque no suministren placer (o alivio del malestar). Defienden que existe un sistema neuronal separado que interviene en las ansias por las drogas. «Aunque este sistema neuronal funciona normalmente en conexión con los sistemas neuronales que intervienen en el placer ("gustar"), en el adicto se rompe el vínculo normal entre estos sistemas y aparecen niveles patológicos de "deseo" disociados del "gusto"».[14] Volveremos a este tema más adelante, en la sección 3.4.

Disforia y abstinencia

Mientras que el consumo de drogas puede inducir euforia, la abstinencia después de un consumo prolongado puede producir malestar y disforia. Además de los efectos fisiológicos externamente visibles (temblor, sudor y otros parecidos), la anhedonia, o incapacidad psicológica para sentir placer, puede resultar devastadora. No hay duda alguna de que los síntomas de abstinencia son un rasgo muy común de las adicciones. Si se definen de manera suficientemente amplia, pueden incluso caracterizar a todas las adicciones. Pero, con esas definiciones amplias, los síntomas de abstinencia se observan también en otras muchas sustancias o conductas que normalmente no consideraríamos como adictivas. Para nuestro actual interés, utilizaré los términos «preadictivos», «adictivos» y «postadictivos» para referirme a los estados previos al consumo de una droga adictiva (o al enganche en una conducta adictiva), a los que se producen durante el consumo y a los posteriores al consumo. Si definimos los síntomas de abstinencia por la propiedad de que el estado postadictivo es peor que el adictivo, tendríamos que decir que la aspirina produce síntomas de abstinencia. Sin embargo, si definimos la noción, de manera más estricta, por la propiedad de que el estado postadictivo es peor que

13. Aparecen ejemplos en Gardner (1997), pág. 68.
14. Robinson y Berridge (1993), págs. 266-267.

el preadictivo, no se siguen aquellas consecuencias contraintuitivas. Pero en esta otra definición más restringida, algunas de las drogas químicas clasificadas habitualmente como adictivas resulta que tampoco presentan síntomas de abstinencia. En particular, algunos de los alucinógenos no provocan síntomas de abstinencia fisiológicos o psicológicos.

La última frase merece matizarse con cuidado. Recordar una buena experiencia con LSD sabiendo que ahora no se dispone habitualmente de esa sustancia puede hacernos sentir el dolor que a veces se asocia con anhelos no satisfechos. Pero esta experiencia es precisamente un caso especial del mecanismo al que nos referimos en el capítulo 2: «la felicidad pasada aumenta la miseria del presente». A veces resulta *peor* haber amado y perdido el amor que no haber amado nunca, en el sentido en que el estado que sigue al amor puede ser peor que el que lo precedió; sin embargo, no pensamos en las secuelas del amor como algo que induce síntomas de abstinencia. Si utilizamos una definición más restringida de la abstinencia que excluya tanto la reducción del bienestar por debajo de los niveles del estado adictivo como la reducción del bienestar (inducida por la memoria) por debajo del nivel preadictivo, hay fenómenos que a primera vista consideraríamos como adictivos pero que no producirían síntomas de abstinencia. Y, si no queremos —como pienso que no queremos— decir que dejar de tomar aspirinas o dejar un amor provoca síntomas de abstinencia, deberíamos utilizar la definición más restringida.

Ansias

Todas las conductas adictivas parecen ir unidas a algún tipo de ansia. La idea de ansia, que es el concepto explicativo más importante en el estudio de la adicción, es compleja. Si la vemos desde una perspectiva hedónica, incluye el «tirón» de la euforia y «alejarse» de la disforia. Sin embargo, Robinson y Berridge defienden que las ansias pueden disociarse de las experiencias hedónicas. En su enfoque, las ansias se sustentan en el *carácter incentivador* del estímulo más que en sus propiedades hedónicas reales o anticipadas. «Los estímulos que tienen carácter incentivador resultan atractivos y centran la atención. No puede ignorarse su presencia, como ocurre con la vista de la comida por parte de una persona hambrienta. Esto no les convierte necesariamente en "agradables"; la visión de la comida puede resultar irresistiblemente atractiva para la persona hambrienta, pero si está fuera de su alcance puede resultar un tormento

en vez de producirle placer. Pero la comida sigue siendo algo muy "deseado".»[15]

El punto de vista de Robinson y Berridge no pretende reemplazar el enfoque tradicional, según el cual las ansias se deben a la atracción o al rechazo hedónico, sino que trata de complementarlo. Aunque definen las ansias en términos no hedónicos, no discuten que los factores hedónicos positivos o negativos jueguen un papel en la conducta relacionada con la búsqueda de la droga.[16] La importancia relativa de estos factores es variable. Para una droga determinada, pueden darse «variaciones considerables entre los pacientes y en un mismo paciente pero en diversos momentos».[17] También hay diferencias entre los diversos tipos de drogas: «el significado atribuido a la palabra *ansia* difiere entre los que abusan de la cocaína y los que abusan de los opiáceos o del alcohol. O'Brien, Childress y McLellan han estudiado a cocainómanos y han encontrado que éstos tienden a considerar que les provocan ansias las cualidades positivas (enorme placer) de la experiencia de la intoxicación con cocaína. Por el contrario, los individuos dependientes de los opiáceos o del alcohol se refieren con mayor frecuencia a aspectos negativos, a los rasgos asociados a la abstinencia de estas sustancias».[18] El espantoso estado anhedónico de la abstinencia de la cocaína no induce para nada ningún deseo de la droga. De hecho, las ansias por consumir cocaína son normalmente mayores inmediatamente después de administrarse la droga, cuando la droga está provocando la euforia, que cuando se está en la fase de disforia.

Independientemente de si las ansias son un impulso para obtener la euforia o para evitar la disforia, la experiencia misma de las ansias —antes de que se satisfaga el impulso— puede ser agradable o desagradable.[19] Cuando regresamos a casa después de un agotador día de trabajo, el deseo de fumarse un cigarrillo o de tomar una copa es agradable porque sabemos que va a satisfacer. Incluso si la razón por la que deseo un cigarrillo es porque estoy molesto porque no me han dejado fumar en todo el día, el simple conocimiento de que un cigarrillo me está esperando sirve para reducir la disforia. Si por alguna razón las ansias no consiguen satisfacerse, se transforma la situación en disfórica.[20] Si creo que las ansias

15. Robinson y Berridge (1993), pág. 261.
16. Robinson y Berridge (1993), pág. 271.
17. Robinson y Berridge (1993), pág. 271.
18. Satel (1992), págs. 176-177.
19. Gossop (1990), parece fundir estos dos temas.
20. Schultz, Dayan y Montague (1997).

no se satisfacerán de ninguna manera, puede que lleguen a calmarse o a atenuarse.

Las ansias también pueden estar provocadas por lo que podríamos llamar *recompensas secundarias de la adicción*. Para explicar esta idea permítanme recordar mi experiencia personal como fumador empedernido, que se retiró de fumar hace treinta años y que consumía diariamente unos cuarenta cigarrillos. Incluso hoy puedo recordar con toda claridad cómo mi vida se organizaba por completo en torno a fumar. Cuando las cosas me iban bien, me fumaba un cigarrillo. Cuando las cosas iban mal, hacía lo mismo. Fumaba antes del desayuno, después de comer, cuando me tomaba una copa, antes de hacer algo difícil y después de hacer algo difícil. Siempre tenía una buena excusa para fumar. Fumar se convirtió en un ritual que servía para destacar aspectos notorios de la experiencia y para imponer una estructura sobre lo que de otra manera era un confuso montón de acontecimientos. Fumar señalaba las comas, los puntos y comas, los signos de interrogación, las exclamaciones y los puntos y aparte de toda mi experiencia. Me ayudaba a alcanzar una sensación de control, un sentimiento de que controlaba los acontecimientos en vez de que estaba sometido a ellos.[21] Las ansias por los cigarrillos venían a suponer un deseo de orden y de control, no eran ansias por la nicotina.

El hábito de beber también se sustenta en parte por las recompensas secundarias que nos produce. Tomarse una copa puede servir a las mismas funciones organizadoras que fumarse un cigarrillo. Beber también puede provocar una *recompensa secundaria de una mayor autoestima*, por medio de lo que Claude Steele y Robert Josephs llaman «miopía ante el alcohol» —una tendencia provocada por el alcohol que nos hace fijarnos en ciertos aspectos notorios a expensas de otras dificultades que son más difíciles de superar—. Cuando bebemos podemos perder temporalmente el acceso a nuestro conocimiento general, que normalmente inhibe la sobreestimación del yo. Estos autores citan un estudio en el cual los experimentadores

> pidieron a los sujetos experimentales que ordenaran según su estimación personal treinta y cinco rasgos y que los colocasen de manera «real» e «ideal» en cada dimensión tanto antes como después de que hubieran bebido o se hubieran tomado un placebo. [...] Encontraron que beber en exceso inflaba el yo de manera significativa, *pero solamente en aquellos rasgos que eran importantes para el sujeto y en los que, antes de beber, habían reconocido que su yo «real» era considerablemente peor que su yo «ideal»*. [...] Quienes habían tomado el placebo no cambiaban en la clasificación de los rasgos. [...] El alcohol puede llevar (a una persona con aspiraciones) tan cerca del estado ideal [...] como para hacer que la droga refuerce poderosamente los aspectos psicológicos y, si continúa buscando este refuerzo, incluso puede convertirla en fisiológicamente adictiva.[22]

21. Véase también Warburton (1990) y Klein (1993).

Como indica esta última observación, lo que llamo recompensas secundarias no es preciso que sean secundarias en un sentido cronológico o causal. Son secundarias solamente en el sentido en que presuponen componentes cognitivos que no observamos en la adicción animal.

Tolerancia

La tolerancia es el fenómeno por el cual, en la medida en que pasa el tiempo, el agente necesita más cantidad de una determinada sustancia (o actividad) para obtener la misma experiencia subjetiva o, dicho de manera equivalente, que una determinada dosis tiene un efecto menor. La tolerancia también puede estar provocada por los efectos no hedónicos de las drogas, en particular por su letalidad. La dosis normal de heroína de un gran consumidor puede resultar letal para el novato o para el gran consumidor que lleva retirado algún tiempo. La tolerancia aguda puede desarrollarse dentro de un mismo episodio de consumo, mientras que la tolerancia crónica es el resultado de un consumo prolongado. La tolerancia hedónica aguda está bien documentada, pero la existencia y magnitud de la tolerancia hedónica a largo plazo es algo bastante más discutible.[23]

Respecto a las adicciones conductuales, no se comprende bien la cuestión de la tolerancia. Aunque se han observado entre los jugadores empedernidos tendencias a aumentar las apuestas, las veces que juegan o las dos cosas, no queda claro si esta tendencia refleja una tolerancia respecto a las emociones o ilusiones provocadas por jugar. Ese fenómeno de escala puede también deberse a la necesidad de hacer apuestas mayores y de mayor riesgo para poder compensar las pérdidas anteriores. Ahora bien, supongamos que es cierto que la naturaleza de la «acción» en el caso del juego tiene «un extraordinario parecido a la "tolerancia" que se da

22. Steele y Josephs (1990), pág. 928, citan a Banaji y Steele (1989); en cursiva en el original.
23. Robinson y Berridge (1993), pág. 275.

entre los adictos al alcohol, a los barbitúricos o a los narcóticos. Una vez que se ha logrado el "nivel" o la altura de los 500 dólares, una apuesta de 2 dólares ya no provoca los efectos deseados».[24] Aun así no podemos concluir que exista tolerancia. La escalada puede estar provocada inicialmente por la necesidad de recuperar las pérdidas y luego verse sostenida por un efecto de contraste. Antes de haber experimentado lo mejor, somos felices con algo menor, pero una vez que hemos disfrutado de lo mejor, quizá por puro accidente, resulta poco atractivo conseguir lo menor. Aunque el efecto de contraste y el fenómeno de la tolerancia sean superficialmente parecidos, los mecanismos causales que subyacen a ambos son bastante diferentes.

Dependencia de los estímulos

Las ansias, la tolerancia y los síntomas provocados por la abstinencia no se producen exclusivamente por el consumo de drogas. También pueden producirse por la exposición a una situación en la que se han consumido drogas.[25] Incluso después de años de abstinencia, un entorno estimular que tradicionalmente estaba asociado al consumo puede desencadenar cierto número de respuestas relacionadas con la droga.[26] Algunos efectos dependientes del estímulo reproducen los efectos producidos por la droga, especialmente provocando euforia. Otros efectos dependientes de los estímulos actúan en la dirección opuesta al efecto normal de la droga.[27] Los adictos pueden desarrollar síntomas de abstinencia de inmediato al volver a un lugar en el que anteriormente habían consumido drogas. La tolerancia también puede depender de los estímulos. Así, «un organismo corre el riesgo de sobredosis cuando se le administra la droga en un entorno que, para ese organismo, no estaba previamente asociado a la droga».[28]

24. Lesieur (1984), pág. 44.

25. Los estímulos también pueden ser internos o propioceptivos. Así, para unos pacientes, las angustias emocionales disparan las ansias por cocaína y, para otros, la euforia tiene el mismo efecto. Margolin y Avants (1992), págs. 118-119.

26. Siegel, Krank y Hinson (1988); O'Brien y otros (1992).

27. Para una explicación de esta diferencia, véase Eikelboom y Stewart (1982). Childress y otros señalan: «Tanto las respuestas condicionadas que se oponen a la droga como las favorables a la droga pueden colocar al paciente ante el riesgo de utilizar drogas. Éste se puede ver "empujado" a buscar algún alivio al malestar provocado por las respuestas que se oponen a la droga, lo mismo que se puede sentir "impulsado" a buscar la recompensa "prometida" por la droga» (1992), pág. 59.

28. Siegel, Krank y Hinson (1988), pág. 89.

El relapso o recaída se debe frecuentemente a un condicionamiento estimular, ya tome la forma de ansias condicionadas por la droga o la de una necesidad de verse liberado de los síntomas de abstinencia condicionados. Por ejemplo, Avram Goldstein refiere

> la muy convincente historia de un colega que había sido un adicto a la nicotina, pero que no había vuelto a fumar durante muchos años. Se había abstenido de fumar en muy diversas situaciones similares a las que había fumado en el pasado y había conseguido desensibilizarse respecto a diversas asociaciones condicionadas —cigarrillos en las fiestas, cigarrillos con el café matutino, cigarrillos en el despacho, etc.—. Un día fue a la playa y repentinamente le entraron unas enormes ansias de fumar. No terminaba de comprender lo que le pasaba hasta que se dió cuenta de que fumar en la playa había sido una costumbre importante en cierto momento de su vida y que no había tenido la oportunidad de eliminar esa particular asociación condicionada.[29]

Dependencia de las creencias

Mientras que las ansias dependientes de los estímulos se desatan por una señal sensorial, las ansias también pueden dispararse por la *creencia* de que se puede disponer de cierta droga, incluso aunque no se muestren a los sentidos ni la droga misma ni otros estímulos que indiquen su presencia. En el lugar ya citado indica Goldstein: «Al contrario de lo que puede pensar la mayoría de la gente, el ansia no la provoca la ausencia de la droga a la que es adicta una persona, sino la presencia misma de la droga, es decir, su disponibilidad. Esto queda bien ilustrado en el caso del adicto a la nicotina que se pasa todo un día esquiando, dejando a un lado los cigarrillos. No piensa ni por un momento en los cigarrillos, simplemente no los tiene al alcance. Regresa al albergue, donde de nuevo puede disponer de nicotina, aparecen ansias muy intensas y el adicto enciende un cigarrillo». Mientras que el ansia del que fue a la playa fue desatada por *percepciones* (visuales, auditivas u olfativas), la del esquiador se disparó por la *creencia* de que la nicotina era accesible. Por el contrario, y como ya he dicho, su creencia de que no disponía de cigarrillos mientras estaba esquiando resultaba suficiente para reducir su ansia, un fenómeno que tiene un parecido general con el mecanismo de las «uvas

29. Goldstein (1994), pág. 222.

verdes».[30] Obsérvese que la dependencia de las creencias no puede producirse en animales que no sean capaces de formarse creencias de la complejidad requerida.

Daño objetivo

La adicción puede hacer estragos en las vidas y en las comunidades. Quizá sea éste el aspecto más destacado del fenómeno y la principal razón por la que se ha convertido en un tema políticamente tan importante. En Estados Unidos mueren prematuramente entre trescientas o cuatrocientas mil personas cada año por enfermedades relacionadas con el hábito de fumar. El alcohol «se ha convertido en el problema de salud más costoso para la nación [...] cuando se suman el coste de la pérdida productiva, la delincuencia y los accidentes debidos al alcohol y se les añade el coste de tratar a los adictos al alcohol [...] el volumen de gastos supera los 117.000 millones de dólares al año».[31] Puede que haya entre uno y cuatro millones de jugadores compulsivos en Estados Unidos, con una suma total involucrada que se mueve en torno a los 90.000 millones de dólares al año.[32] En las modernas sociedades occidentales, la necesidad de dinero para mantener los hábitos de los cocainómanos o heroinómanos es responsable de gran número de delitos. Los enormes beneficios que se obtienen por la venta de esas drogas unidos a la prohibición legal de las que producen más beneficios provocan una enorme cantidad de violencia que termina por provocar una fuerte presión política para conseguir condenas muy fuertes por los delitos relacionados con las drogas. Las drogas contribuyen poderosamente a potenciar las subculturas ciudadanas de la pobreza.[33] Sin embargo, el daño objetivo no nos sirve como una característica definitoria de la adicción. Por ejemplo, la adicción al café es esencialmente no dañina.[34]

30. Elster (1983, 1998e, capítulo 1, sección 6). Sin embargo, en muchos casos en los que actúa el mecanismo de las uvas verdes, la adaptación tiende a realizarse en exceso: en vez de suprimir su deseo de uvas, la zorra, de hecho, piensa que son indeseables. La ansias dependientes de las creencias no tienen esta propiedad. Mientras está fuera del refugio, el esquiador probablemente no se forma una creencia aversiva contra los cigarrillos; sencillamente no piensa para nada en ellos.

31. Steele y Josephs (1990), pág. 921. Por el contrario, fumar *ahorra* dinero público. Los fumadores serán una carga menor para el sistema sanitario llegados a la vejez porque muy pocos de ellos vivirán hasta una edad avanzada (datos recogidos por Kip Viscusi y registrados en Kluger [1996], pág. 737).

32. Peck (1986), pág. 462.

33. Bourgois (1995), ofrece una descripción particularmente atractiva.

34. Goldstein (1994), pág. 188.

Bloqueo

Muchas drogas tienden a bloquear la realización de cualesquiera otras actividades. Esto puede ser un rasgo constante de la vida adictiva o puede que suceda principalmente durante episodios individuales de consumo o *atracones*. La vida de un alcohólico o de un adicto a la heroína se mueve en torno a la consecución de la siguiente copa o el siguiente pinchazo, lo demás poco importa. Algo parecido ocurre con el jugador empedernido: todas sus actividades sociales y profesionales se subordinan al juego y a conseguir dinero para jugar. Como ya se ha dicho, las ansias, en el caso del jugador, pueden deberse a la necesidad de conseguir ganancias importantes para pagar deudas pasadas o también a una necesidad de experimentar la emoción misma del juego. La borrachera o el atracón se dan principalmente en la adicción al crack, los desórdenes alimentarios y el juego. Aunque el hecho de bloquear otras actividades se utiliza a veces para definir la adicción,[35] el fumar y la adicción a la cafeína son contraejemplos muy notables. Cuando se produce el bloqueo, la omisión de otras consideraciones no deja de ser una cuestión de grado. Más adelante, en la sección 5.3, discutiremos el caso de si el ansia por las drogas puede resultar tan dominante como para que se dejen a un lado cualquier otro tipo de consideraciones.

Alteraciones del ánimo

Además de los efectos psicológicos eufóricos que constituyen una de las principales razones para ansiarlas, las drogas tienen sobre el ánimo otros efectos que pueden afectar a la conducta del adicto. El fenómeno puede ser un efecto a corto plazo (episodios delimitados) o un efecto a largo plazo. La nicotina y la cafeína pueden fortalecer la atención mental a corto plazo. El alcohol tiene claros efectos desinhibitorios a corto plazo: facilita que la gente haga cosas que no haría estando sobria. Entre los hallazgos que Steele y Josephs utilizan para defender su teoría de la miopía hacia el alcohol se encuentra un admirable experimento de laboratorio en el cual los investigadores

> reunieron a un grupo de varones para realizar un experimento que estudiase la relación entre la percepción del dolor y el tiempo de reacción después de que tomasen una bebida alcohólica o un placebo, le aplicaban a cada su-

35. Bozarth (1990), pág. 113; Seeburger (1993), pág. 83.

jeto un ruido molesto (mediante auriculares) y los individuos creían que eran los otros «socios» participantes en el experimento quienes decidían la aplicación del ruido. El objetivo era conseguir parar el ruido dándole una descarga eléctrica al otro participante con la mayor rapidez posible. La intensidad y duración de la represalia medía la agresividad del sujeto. Por supuesto, el socio no era realmente una persona sino una computadora que, en las condiciones críticas, respondía a la descarga del sujeto con un segundo ruido molesto de igual intensidad y duración: «ojo por ojo». Evidentemente que la respuesta inteligente, en una situación tal, consistía en aplicar al otro participante solamente una descarga ligera y conseguir así como respuesta un ruido más suave. Pero, para ser inteligente, tenemos que ser plenamente conscientes de la contingencia del sonido. En pocas palabras, el sujeto sobrio jugaba de manera inteligente, aplicaba una descarga muy suave en esas condiciones de ojo por ojo, mientras que los individuos bajo el efecto de la droga se lanzaban hacia arriba, escalaban, aplicando descargas casi tres veces mayores. Posiblemente, las experiencias miópicas de los sujetos intoxicados les permiten percibir el estímulo que les provoca, debido a su inmediatez y relevancia, pero desdibujan su apreciación de las contingencias inhibidoras posteriores y les hacen ser más agresivos que sus correspondientes compañeros sobrios (en un factor de siete desviaciones estándares).[36]

Otro efecto de la miopía alcohólica es que la resolución de dejar de beber se disuelve en el alcohol después de unas cuantas copas. Debido al mismo mecanismo, el alcohol puede desencadenar la recaída en los fumadores que están tratando de dejar de fumar.[37] Algunos alucinógenos inducen estados cuasi psicóticos («malos viajes»). Se ha defendido que «la cocaína puede que sea más ampliadora de la conciencia que elevadora del ánimo»: convierte un mal estado de ánimo en otro peor y hace mejor uno que era bueno.[38] Los efectos a largo plazo del consumo de cocaína incluyen cambios en la personalidad, irritabilidad, ansiedad y paranoia.[39] Los jugadores compulsivos, en la etapa final de desesperación, «no se relajan nunca, sino que (muestran) inquietud, irritabilidad, paranoia e hipersensibilidad».[40] No parece plenamente demostrado que el consumo crónico de marihuana provoque cambios permanentes en la personalidad, sobre todo debido a una reducción general de la motivación.[41]

36. Steele y Josephs (1990), pág. 923.

37. Gardner y David (1998), sugieren que este efecto puede deberse a la tolerancia transversal más que a la desinhibición. Baumeister, Heatherton y Tice (1994), pág. 205, afirman que el tema sigue abierto. También ocurre que, si en el pasado fumar y beber se han asociado regularmente entre sí, el alcohol puede disparar la recaída entre los fumadores por vía de la dependencia estimular (Ashton y Stepney [1982], pág. 160). Una cuarta posibilidad es la de que «los fumadores pueden utilizar las propiedades estimulantes de la nicotina para contrarrestar los efectos depresivos del alcohol» (Ashton y Stepney [1982], pág. 108).

38. Weiss, Mirin y Bartel (1994), pág. 76.

39. Satel (1992), págs. 179-188.

Deseo de dejarlo

Cuando los adictos se dan cuenta de que la conducta adictiva les está haciendo daño, puede que decidan que, globalmente considerado, estarían mejor si no fueran adictos. Este deseo puede tener una forma débil o una más intensa. En su forma débil, el adicto desearía no haber empezado nunca. En su forma más intensa, el adicto desea dejar el consumo. Hay dos razones por las que el deseo débil no implica el fuerte. En primer lugar, normalmente porque los efectos de la abstinencia suponen altos costes de transición para pasar del estado de adicción al de no adicto. En segundo lugar, cuando el adicto llega a desear no haber comenzado a moverse por la senda de la adicción, su vida puede estar ya tan destruida que puede que nunca llegue a ser tan buena como lo era antes de su enganche a la droga. En este momento su mejor opción puede que sea la de continuar con la adicción. El adicto puede que ni siquiera se forme un deseo débil de retirarse de la droga, en el caso de que no consiga darse cuenta de que se está haciendo daño o en el de que, aunque reconozca el daño, crea que éste está justificado por los beneficios que le comporta.

Incapacidad de dejarlo

Un rasgo que caracteriza la adicción es que el deseo de dejar la droga resulta importante solamente en conexión con la incapacidad de dejarla. La incapacidad tiene una importante dimensión temporal en conexión con lo que puede ser o bien un fenómeno de «episodio delimitado» de consumo o bien un «episodio intermedio» entre dos consumiciones. Jellinek propone una distinción entre el «alcoholismo gamma», caracterizado por la «pérdida de control», y el «alcoholismo delta», que se caracteriza por la «incapacidad de abstenerse». En el segundo caso: «No hay posibilidad

40. Peck (1986), pág. 464.

41. McKim (1991), pág. 292; Doweiko (1996), pág. 126.

de pasarse siquiera un día "sin beber ni una gota" y sin que aparezcan los síntomas de la abstinencia; sin embargo, permanece inalterada la capacidad para regular la cantidad que se bebe en cada ocasión determinada».[42] Distinciones parecidas pueden hacerse en el caso de comer en exceso, en el de la adicción a la cocaína y en el de la adicción al juego, pero no en el caso de fumar o de los opiáceos. Hay pocos «fumadores empedernidos» completamente desatados sin control personal alguno.

La expresión «incapacidad de dejarlo» es engañosamente simple.[43] Los judíos ortodoxos normalmente resisten los fenómenos de la abstinencia y dejan de fumar durante el *Sabbath*.[44] Los alcohólicos «pueden» dejar de beber cuando están tomando disulfiram, que les hace sentirse mal si se toman una copa. Sin embargo, no está claro si este efecto es el resultado de que sean sensibles a los incentivos, de manera que una fuerte ansia se vea compensada por un fuerte castigo. Más bien, *el ansia misma parece calmarse* cuando su satisfacción puede provocar sanciones. Muchos fumadores empedernidos encuentran relativamente sencillo adaptarse a las regulaciones de las compañías aéreas que prohíben fumar, pero una vez que se bajan del avión tratan de fumar con toda avidez. Como hemos visto, las ansias pueden también calmarse cuando se piensa que no se puede disponer de la droga. Las ansias no solamente son dependientes de los estímulos y dependientes de las creencias, sino que tambien son «dependientes de los costes».

La negación

Muchos adictos niegan que tengan un problema o, en caso de admitirlo, niegan que puedan hacer algo para resolverlo. Veamos algunas de las frases que forman parte del repertorio del pensamiento del adicto:[45]

- «Solamente soy un bebedor social».
- «Puedo retirarme en cualquier momento que quiera.»
- «No me parece que haya ganado tanto peso.»
- «Solamente un pitillo no tiene importancia.»
- «Compensaré mis pérdidas en la siguiente apuesta.»

42. Jellinek (1960), pág. 38.
43. Schelling (1998), plantea toda una discusión de las múltiples ambigüedades que conlleva.
44. Peele (1985), pág. 59.
45. Twerski (1990); Orford (1985), págs. 242-244.

- «Lo dejaré mañana.»
- «No sería elegante con mi anfitrión rechazar el postre.»
- «La contaminación atmosférica es más peligrosa que fumar.»

Los adictos confunden con frecuencia las causas con los efectos. Por ejemplo, dicen que beben debido a sus problemas matrimoniales cuando de hecho las cosas son al revés.[46] Aunque los alcohólicos y los jugadores pueden ser especialmente proclives a engañar a los demás para conseguir la siguiente copa, para apostar una vez más o para excusarse por lo que han hecho, también tienden a engañarse a sí mismos. De manera general, el adicto puede responder a sus planteamientos de una de las tres maneras siguientes: escapando de su conciencia, negándola o intentando dejarlo. Por ejemplo, el alcohólico puede ahogar su culpa en el alcohol, afirmar que solamente es un bebedor social o unirse a Alcohólicos Anónimos. Las dos primeras respuestas responden al principio de placer; la última al principio de realidad.

La lucha por el autocontrol

Muchos adictos tienen dos deseos muy intensos: el deseo de consumir y el deseo de dejar de consumir. En el combate por el autocontrol, una vez un deseo, en otro momento otro, parece que va ganando la partida. Las estrategias más efectivas para lograr el autocontrol parecen ser las reglas privadas[47] y las estrategias de precompromiso.[48] Cualquiera que sea la técnica que se utilice, desde el momento en que el autocontrol se convierte en algo importante se observa un cambio cualitativo en la conducta adictiva. Una persona que come demasiado puede tener sobrepeso y no preocuparse en exceso por ello. Desde el momento en que se forma el deseo de adelgazar y comienza una dieta, su perfil temporal de peso cambia desde una estable y lenta tendencia a subir hasta una estable y lenta tendencia a bajar (anorexia), exhibe fluctuaciones a corto plazo (atracones de comida) o muestra fluctuaciones a largo plazo (mediante la dieta pierde peso que posteriormente vuelve a ganar). La transición que va de ser un bebedor empedernido a convertirse en un bebedor consciente con problemas desencadena cambios parecidos. Intervienen a la vez

46. Vaillant (1995), págs. 362-363.
47. Ainslie (1992).
48. Elster (1984).

una serie de mecanismos de engaño y de autoengaño. La *ambivalencia* es, entre los humanos, un rasgo distintivo de las adicciones graves.

Relapso o recaída

Aunque parezca que se ha ganado la batalla por el autocontrol, las tornas favorables pueden cambiar. Las tasas de recaída son altas para cualquiera de las adicciones importantes. Normalmente, la recaída se produce semanas o meses después del comienzo de la abstinencia, pero también pueden observarse períodos mucho más largos. Una persona puede tener éxito a la hora de dejar de fumar y abstenerse de hacerlo durante veinte años y, sin embargo, reincidir en una determinada crisis. Es típico en estos casos que el consumo se incremente positivamente de manera mucho más rápida que cuando la persona empezó a consumir por primera vez; por tanto *la recaída no debería caracterizarse como una nueva adicción*. Como hemos dicho previamente, la dependencia de los estímulos ocupa un lugar destacado en el fenómeno de la recaída, pero no es el único factor. Es conocido que el estrés también desencadena la recaída, tanto en los animales como en los humanos.

Resumen

Como he dicho, *el ansia* y los fenómenos relacionados con ésta constitutuyen el núcleo fenoménico común de las adicciones. Pero una definición de la adicción hecha exclusivamente en términos de ansia sería demasiado amplia para que resultara útil. Por ejemplo, puedo tener ansia por la mantequilla, no tomarla debido al riesgo asociado de enfermedades del corazón y reincidir cuando el camarero pone ante mí un platillo de mantequilla con pan. Ahora bien, este síndrome no confirma que sea un adicto a la mantequilla. Añadiendo los síntomas de *abstinencia* al núcleo compartido de las diversas adicciones, se podría evitar la conclusión contraintuitiva de que la mantequilla sea adictiva. Pero tampoco parece ser suficiente con esta mejora de la definición porque sucede que: 1) algunas de las supuestas drogas adictivas no producen síntomas de abstinencia, 2) «los animales se autoadministran con avidez drogas muy diversas en las regiones cerebrales que no producen síntomas de abstinencia»[49] y 3) la abstinencia no está bien documentada en adicciones conductuales

49. Robinson y Berridge (1993), pág. 252.

tales como el juego compulsivo.[50] Aunque la *ambivalencia* puede que sea un rasgo nuclear de las adicciones humanas importantes, no se da en todas las adicciones humanas (muy pocos bebedores de café exhiben ambivalencia) y es en gran medida un rasgo ausente en las adicciones que exhiben los animales.

3.4. ¿Qué son las adicciones? Un análisis causal

Aunque todavía es mucho lo que desconocemos sobre el nivel fisiológico de las adicciones químicas, parece que conforman una categoría razonablemente homogénea. A diferencia de las emociones, las adicciones químicas forman una clase natural. Como es poco lo que se conoce sobre la fisiología de las adicciones conductuales, las ignoraremos en lo que sigue.

Los efectos hedónicos y otros efectos del abuso de drogas aparecen en nuestro cuerpo de cuatro maneras diferentes. En primer lugar, tenemos los *efectos primarios*, efectos que aparecen antes de cualquier aprendizaje o habituación. En segundo lugar, nos encontramos con los *efectos de retroalimentación*, que aparecen para compensar los efectos primarios. En tercer lugar, están los *efectos de prealimentación,* que aparecen para adelantarse a los efectos primarios o a los efectos de retroalimentación. Y, en cuarto lugar, tenemos los *efectos de sensibilización* o de habituación a largo plazo. Muchos aspectos fenoménicos de la adicción se presentan como una combinación de estos mecanismos fisiológicos. Otros se deben a mecanismos psicológicos que son comunes a las adicciones químicas y a las conductuales, y los discutiré más adelante, en la sección 4.3.

Efectos primarios

Resulta útil distinguir entre los efectos hedónicos y los efectos «no hedónicos» de las drogas. (La expresión *no hedónico* no implica que esos efectos no tengan ningún aspecto hedónico, sino solamente que no se producen a través del sistema de recompensa cerebral que genera los efectos hedónicos.) Mientras que los efectos hedónicos de las diferentes drogas adictivas parecen surgir todos prácticamente de la misma mane-

50. Elster (1998b).

ra, los efectos no hedónicos de las diversas drogas emergen a través de mecanismos que con frecuencia tienen entre sí muy poco en común.

El efecto hedónico primario de una droga es el placer o la euforia. Hasta hace muy poco, se aceptaba generalmente que las principales drogas químicas producían la euforia de la misma manera, incrementando la cantidad del neurotransmisor dopamina en las conexiones sinápticas de una parte especializada del cerebro. Con algunas drogas, el incremento ocurre porque la droga provoca que se libere mayor cantidad de dopamina, con otras el efecto se produce porque impide que se reabsorba la dopamina. Algunos investigadores han planteado recientemente que la dopamina sirve principalmente para centrar la atención del organismo ante la inminencia de la recompensa en vez de producir la experiencia misma de la recompensa.[51] Por ejemplo, según Robinson y Berridge, la dopamina tiene que ver con «desear» más que con «gustar». Como este enfoque no parece que haya sustituido a los estudios más convencionales, considero más prudente, en tanto que no especialista, seguir apoyándonos en el enfoque tradicional.

Los efectos no hedónicos primarios varían muchísimo entre unas drogas y otras. La heroína produce un efecto analgésico (reductor del dolor), un efecto sobre el aparato digestivo que provoca estreñimiento y un efecto sobre el aparato respiratorio que puede llevar a la muerte por sobredosis. En el caso del alcohol, se produce un efecto sedante sobre el sistema nervioso central, un efecto desinhibitorio, un efecto sobre el tracto gastrointestinal que puede conducir a la cirrosis hepática y un efecto sobre la capacidad motora. Con la nicotina, se producen efectos de alerta y efectos sobre el centro de los vómitos. Con la cocaína, aparecen efectos estimulantes sobre el sistema nervioso central, un efecto anestésico sobre las membranas mucosas de los ojos, la nariz y la garganta, y un efecto negativo sobre la capacidad de concentración y de juzgar. Muchos de los efectos no hedónicos pueden considerarse como costes que los adictos están dispuestos a pagar por conseguir los beneficios hedónicos. En algunos casos, los adictos no son conscientes de estos efectos, o solamente llegan a ser conscientes de ellos cuando ya es demasiado tarde. Algunos de estos efectos, como el efecto alerta en el caso de la nicotina, se pueden considerar como beneficios adicionales que pueden contribuir (o no) al efecto reforzador de la droga.[52]

51. Robinson y Berridge (1993); Schultz, Dayan y Montague (1997); Wickelgren (1997).
52. Para el caso de la nicotina, véase Schmitz, Schneider y Jarvik (1997), pág. 280.

Efectos de retroalimentación

Muchos de los efectos de las drogas están sometidos a mecanismos de homeostasis mediante los cuales el cuerpo ajusta sus funciones para reducir o eliminar la desviación del equilibrio. Los efectos analgésicos y de estreñimiento que producen la heroína, por ejemplo, se atenúan a lo largo del tiempo, lo mismo que ocurre con los efectos sedantes de los barbitúricos. Los efectos hedónicos iniciales también tienden a debilitarse después de un uso reiterado. Robinson y Berridge sugieren, sin embargo, que la aparente tolerancia hedónica puede en cierta medida ser un instrumento de tolerancia a los efectos no hedónicos: «¿Por qué sucede que los adictos normalmente aumentan su dosis? Una posible explicación alternativa a la tolerancia de la euforia consiste en decir que los adictos incrementan su dosis para alcanzar los efectos subjetivos más intensos (y más deseables) producidos por dosis mayores. Son capaces de hacer esto solamente por la tolerancia que desarrollan ante los "efectos laterales" aversivos de las drogas»,[53] aunque también afirman que probablemente haya alguna tolerancia auténtica hacia los efectos hedónicos.

Resulta inadecuado pensar en los efectos de retroalimentación, siguiendo el modelo de habituación a un ruido muy fuerte, como si fueran una simple atenuación de los efectos originales. Por el contrario, la retroalimentación se produce mediante el establecimiento de un proceso nuevo y de sentido contrario que elimina total o parcialmente el efecto inicial de la acción de la droga. Aunque el proceso secundario no se pueda observar directamente mientras que se consume la droga, sin embargo, se desenmascara y puede resultar directamente observable una vez que cesa el consumo. Cuando el adicto deje de consumir la droga desaparecerá el efecto primario, pero el efecto opuesto puede seguir actuando durante cierto tiempo. Por ejemplo, un consumidor de heroína sufrirá de diarrea y presentará hiperalgesia (sensibilidad extrema al dolor) durante la abstinencia. Un consumidor de barbitúricos, que comenzó a tomarlos para conseguir dormir y que ahora se abstiene de consumirlos, experimentará problemas más severos con el sueño que los que trataba de resolver cuando inició el consumo. De manera parecida, los efectos hedónicos de la droga se debilitan mediante mecanismos homeostáticos que reducen la cantidad de dopamina en las conexiones sinápticas. Cuando se quita la droga y se mantienen estos mecanismos, se puede presentar una severa disforia. Siguiendo

53. Robinson y Berridge (1993), pág. 175.

a Avram Goldstein,[54] podemos analizar todo esto con *el modelo de balancín de la dependencia* (véase la figura 3.1).

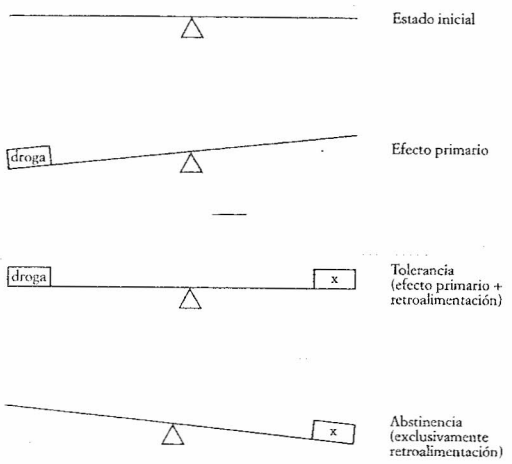


Figura 3.1: Modelo de balancín de la dependencia (fuente: Goldstein [1994], pág. 82).

Efectos de prealimentación

Mediante mecanismos de condicionamiento clásico, el organismo puede aprender a anticipar los efectos del consumo de drogas y a producir efectivamente los efectos antes de que se produzca el consumo. Mediante tales «efectos de prealimentación», el organismo responde «no a las molestias, sino a los estímulos que, en el pasado, se han asociado con las molestias».[55] Por ejemplo, la dependencia de estímulos externos es una de las forma del efecto de prealimentación. Ahora bien, se nos presenta una ambigüedad muy complicada si nos preguntamos cómo es que funciona exactamente esa dependencia del estímulo para desencadenar el ansia y, en muchos casos, la recaída. De hecho, hay dos tipos diferentes de efectos de prealimentación.[56] Por una parte, tenemos las respuestas condicionadas que *se oponen a la droga*, como en el caso de la abstinencia y la tolerancia condicionadas. Por ejemplo, «cuando sin previo aviso se suministra una infusión (inesperada) de una sustancia opiácea, el sujeto exhibe una respuesta fisiológica a la droga sensiblemente superior a la que se produce cuando se "espera" la misma dosis (mediante autoinyección)».[57] Cuando la droga se autoadministra, el efecto opuesto a la droga se *resta* del efecto primario para producir tolerancia. Por otro lado, hay respuestas condicionadas *similares a las producidas por la droga*, como es el caso de la euforia condicionada (el fenómeno de «flipar por la aguja») y los efectos placebo de las drogas. Cuando opera este mecanismo, los efectos similares a los de la droga se *suman* a los efectos primarios para producir (cierta forma de) sensibilización.

Aunque no haya duda de la existencia de reacciones opuestas debido a la presencia de estímulos, no existe un pleno acuerdo sobre las condiciones bajo las que se produce una u otra reacción.[58] Este problema no es necesariamente decisivo para el objetivo de explicar la conducta. La exposición a las circunstancias habituales y a toda la parafernalia del consumo de droga puede desencadenar el ansia y la recaída, *tanto* por medio de una abstinencia condicionada como mediante euforia condicionada. Por un lado, «los datos referidos a animales y a seres humanos sugieren que es más probable que ciertos estimulantes como las anfetaminas y la cocaína produzcan respuestas condicionadas parecidas a las producidas por las drogas, mientras que los opiáceos producen en los humanos respuestas más cercanas a las que se oponen a la droga».[59] Y, por otra parte, tenemos los resultados (ya citados) de que los individuos dependientes

54. Goldstein (1994), pág. 82. Sin embargo, hay datos que muestran que este modelo homeostático puede que sea demasiado simple. En vez de que el consumo de la droga dispare un incremento en la liberación de dopaminas, que, a su vez, dispara un mecanismo compensatorio reductor de las dopaminas, puede que haya dos mecanismos que se disparen simultáneamente, aunque con diferentes perfiles temporales. Esta «teoría de los procesos que se oponen» (Solomon y Corbit [1974]), establece que «la droga refuerza la aparición en el cerebro *tanto* de procesos hedónicos positivos (apetecibles, placenteros) como negativos (aversivos, disfóricos), y estos procesos se oponen entre sí de acuerdo con un sencillo sistema dinámico... Los procesos positivos hedónicos se supone que son sencillos, estables, de corta latencia y duración, que siguen inmediatamente al refuerzo y que desarrollan rápidamente la tolerancia. Los procesos hedónicos negativos se supone que tienen una latencia y duración mayor (de manera que se acumulan fuertemente y decaen de manera mucho más lenta) y que se resisten al desarrollo de la tolerancia» (Gardner [1997], pág. 68). Incluso aunque estas hipótesis causales resultasen ser correctas, los cambios observados seguirían correspondiéndose con el patrón que se muestra en la figura 3.1.

55. Toates (1979), citado posteriormente por Siegel, Krank y Hinson (1988), pág. 85.
56. Lo que sigue se apoya en O'Brien y otros (1992).
57. O'Brien y otros (1992), pág. 404.
58. Eikelboom y Stewart (1982, 1997); Ramsay y Woods (1977).
59. O'Brien y otros (1992), pág. 405.

de la cocaína suelen considerar como ansias las cualidades positivas de la intoxicación con cocaína, mientras que suele ser más probable que los individuos dependientes del alcohol y de los opiáceos se refieran a los rasgos negativos de estas sustancias. Conjuntamente estos dos resultados sugieren que la exposición a situaciones estimulares relacionadas con las drogas pueden desencadenar las ansias con independencia del mecanismo preciso que esté actuando. En el caso de los adictos a la cocaína, los estímulos desencadenan la euforia y, por tanto, el ansia. En el caso de los adictos a la heroína, los estímulos desencadenan la disforia y, por tanto, el ansia.

Sensibilización

Cada vez hay mayor número de datos que señalan que el uso prolongado de drogas tiene efectos irreversibles sobre el cerebro, que dejan a los ex adictos en condiciones enormemente vulnerables a la recaída o relapso. Aunque normalmente los episodios delimitados de consumo van acompañados de tolerancia a la droga, el consumo generalizado puede provocar la sensibilización, de manera que para producir el mismo efecto se necesitan dosis cada vez más pequeñas. Este mecanismo se encuentra bien documentado respecto a los efectos conductuales producidos por drogas diversas: por ejemplo, la capacidad que tiene la anfetamina o la morfina para inducir hiperactividad motora o conductas estereotípicas.[60] Es más, hay evidencia de que se da la sensibilización respecto a los efectos de refuerzo de las drogas.[61] Según cierta línea argumental, la exposición reiterada a las drogas tiene dos efectos separados sobre el sistema de las dopaminas en el cerebro.[62] Por una parte, induce una reducción duradera del nivel de la producción de la dopamina durante los estados en que la droga está ausente. Los que han sido adictos pueden estar sometidos a un estado permanente de bajo nivel de disforia, siendo en este aspecto similares a individuos que nacieron con un «síndrome de deficiencia en el sistema de recompensas».[63] Por otra parte, la administración crónica de drogas incrementa la cantidad de dopamina que una determinada dosis de droga puede liberar en la conexión sináptica.

60. Robinson (1993), págs. 374 y 370.
61. Robinson (1993), págs. 387-388.
62. Gardner (1997).
63. Blum y otros (1996).

Resumen

No sería exacto decir que todas las adicciones químicas se generan y se mantienen debido a los mismos mecanismos causales. Los efectos no hedónicos, que juegan un papel importante en muchos aspectos de la adicción, involucran procesos cerebrales muy diferentes. Los efectos hedónicos, aunque sean más homogéneos en su origen, surgen en diferentes partes del sistema cerebral de recompensas. Sin embargo, estas indicaciones no deberían ocultarnos la naturaleza esencialmente uniforme de las adicciones químicas. Estas adicciones se producen debido a la capacidad que tienen las drogas de afectar ~~a la~~ actividad de los neurotransmisores en el sistema de las dopaminas, incrementando la cantidad de dopamina en las conexiones sinápticas. Mediante mecanismos que se siguen discutiendo, la dopamina provoca las ansias que constituyen el rasgo central de la conducta relacionada con el consumo de drogas. Si se mantiene a lo largo del tiempo, la misma conducta provoca la neuroadaptación, sobre todo los síntomas de abstinencia (anhedonia). Estos efectos pueden producirse también de manera previa al consumo efectivo de la droga como resultado de un aprendizaje condicionado. Una vez que descartamos las múltiples diferencias de detalle, nos encontramos con una muy notable similaridad entre un montón de drogas adictivas. La prueba más clara de la uniformidad básica de la acción de las drogas quizá sea el fenómeno de *interpreparación:*

> Una dosis preparatoria inicial de morfina restablece la autoadministración de cocaína y una dosis inicial de anfetamina o de bromocriptina, un antagonista de la dopamina, restablecen la respuesta del adicto a la heroína. En la opinión de este comentarista, esta interpreparación de las drogas, entre drogas de diferentes clases, nos habla claramente de la existencia de bases neurobiológicas *comunes* y de bases neurofarmacológicas *comunes* en las acciones que provocan estas dañinas sustancias en el circuito de recompensa dopamínico del cerebro.[64]

64. Gardner (1997), pág. 67; referencias suprimidas.

Capítulo 4

Cultura, emoción y adicción

4.1. El concepto de cultura

Con ciertas matizaciones importantes que se harán más adelante, entenderemos por cultura cualquier patrón de conducta, normas, valores, creencias y conceptos que sea más que individual pero menos que universal. La cultura es el reino de lo particular. Aunque los antropólogos utilizan con frecuencia el término en un sentido más restrictivo para denotar prácticas específicas (por ej., rituales), sistemas de creencias (por ej., mitos) o valores (por ej., tabúes), no es ésta la única manera en que se utiliza. Las frecuentes referencias a la «cultura de los negocios», la «cultura juvenil», la «cultura política», etc. sugieren que podemos considerar a la cultura como un patrón característico de cualquier grupo. En todo caso, así es como utilizaré este término aquí.

Equilibrios de coordinación

En una primera aproximación, la cultura incluye todos los patrones constantes (o frecuentes) de la *conducta* humana dentro de un determinado grupo y que no se encuentran (o lo son de manera menos frecuente) en

otros grupos. Por ejemplo, en el contexto de este libro, hablaremos de «culturas de la envidia» o de «culturas de la bebida». En algunos grupos es común encontrar una conducta destructiva inducida por la envidia. Como corolario de ésta, con frecuencia se produce una conducta motivada por el deseo de evitar que se desencadene la envidia en los demás. En otros grupos dicha conducta se presenta con menor frecuencia. En los países nórdicos, el principal patrón de conducta respecto a la bebida es el alto consumo de licores fuertes los fines de semana. En los países latinos, dicho patrón es bastante menos frecuente. En su lugar se encuentra regularmente un patrón de consumo diario de vino, que rara vez se observa en los países nórdicos. A pesar de que la incidencia de la cirrosis hepática puede que sea la misma en ambos patrones, la pauta conductual que se da en los países nórdicos genera, por lo general, mayor violencia.

Obviamente, esta caracterización de la cultura es incompleta. No hace referencia a las normas, los valores y las creencias que normalmente se consideran parte integral de la cultura y que pueden jugar un papel esencial a la hora de mantener las conductas que diferencian a un grupo humano de otro. Antes de discutir estos aspectos de la cultura, observemos que las diferencias en las normas, los valores y las creencias no van unidas necesariamente a diferencias conductuales. El *lenguaje* nos proporciona un ejemplo muy claro de ello. Porque dos grupos presenten diferentes conductas lingüísticas (es decir, hablen diferentes lenguas), no hay razón alguna para que sus prácticas deban apoyarse en creencias sobre la superioridad de una de las lenguas sobre la otra. Aunque algunos miembros de un grupo puedan efectivamente mantener ese tipo de creencias, no es esto lo que les mantiene vinculados a su propia lengua. Más bien, ese vínculo se da porque un lenguaje es un *equilibrio de coordinación*. Si quiero que me comprendan los otros miembros de mi grupo, es mejor que hable el lenguaje que hablamos todos en vez de utilizar uno extraño. Las diferencias lingüísticas que se dan dentro del grupo más general nos ofrecen un contraste interesante. Si los hablantes del inglés difieren entre sí, en su sintaxis y su pronunciación, no es solamente porque necesiten comprenderse entre sí. En algunos casos, y en cierta medida, esas diferencias se deben a normas sociales que estigmatizan como inferiores a otras variantes de ese idioma.

Esta diferencia entre normas sociales y equilibrios de coordinación se remonta, por lo menos, a Max Weber.[1] En teoría esto es bastante claro.

1. Para más detalles véase Elster (1998d).

La conducta guiada por normas sociales se sostiene por el deseo de evitar la desaprobación de los otros. La conducta que se ajusta a un equilibrio de coordinación se mantiene por el interés personal, debido a que «la persona que no se adapta a ese equilibrio se ve sometida a inconvenientes y dificultades de todo tipo, ya que la mayoría de las personas con las que entra en contacto mantienen la costumbre y se adaptan a ella».[2] Sin embargo, no es fácil encontrar un ejemplo preciso de este último caso. El caso típico de conducir por la derecha no resulta totalmente perfecto porque quienes conduzcan de manera unilateral por la izquierda no solamente corren el riesgo de sufrir un accidente, sino que también se exponen al rechazo de los demás conductores. La razón es que cada actor no solamente quiere conducir por la derecha en tanto que lo hacen los otros, sino que también quiere que los otros conduzcan por la derecha en la medida en que él lo hace, algo que también se mantiene, en general, para todo equilibrio de coordinación. Si un actor se desvía, no sólo corre el riesgo de perjudicarse, sino que también podría perjudicar a los otros, quienes reaccionarán criticando al infractor. En algunos casos, el perjuicio que la desviación impone sobre los otros puede ser tan pequeño o tan difícil de observar que es solamente el actor quien incurre en dificultades sin recibir ningún tipo de crítica.

Normas sociales

Las normas sociales en algunos casos aparecen como sistemas que aseguran los equilibrios de coordinación. Como motivación para elegir la conducta de equilibrio, añaden al interés propio el temor a la crítica. En otros casos, las normas sociales se mantienen por sí mismas como la única motivación de la conducta. Ha sido muy defendida la idea de que pueden ayudar a que los miembros del grupo superen los problemas de la acción colectiva e, incluso, de que estos efectos expliquen la presencia de la norma.[3] Más que reforzar el interés propio, se dice que estas normas contrapesan ese interés propio e inducen a realizar una conducta que resulta deseable para el conjunto del grupo. Los ejemplos que se utilizan incluyen las normas de venganza como un medio de control de la población, las normas contra la aceptación de salarios más bajos por parte de los trabajadores para impedir que las empresas los exploten, las normas con-

2. Weber (1968), pág. 30.
3. Por ejemplo, véase Coleman (1990), caps. 10-11.

tra escupir en la calle como una manera de prevenir las enfermedades contagiosas y las normas contrarias a la expresión pública de la propia riqueza como medio de asegurar la cohesión social. Como ya he dicho en otro lugar,[4] estos razonamientos funcionalistas resultan con frecuencia bastante dudosos. Las consecuencias beneficiosas de las normas no quedan siempre demostradas de manera convincente, y los mecanismos de retroalimentación por los cuales se mantienen las normas muy raramente se explicitan. No quiero decir con ello que no haya normas de ese tipo, sino solamente que hay muy poca evidencia firme para mantener las afirmaciones funcionalistas.

Además de las normas que refuerzan el interés propio y de las que promueven el interés del grupo a expensas del propio interés, están las normas que sirven a los intereses de un subgrupo a expensas de otro. Por ejemplo, las normas de igualdad sirven a los intereses de quienes están mal a expensas de aquellos que están mejor. En las sociedades jerárquicas, las normas de respeto sirven a los que ocupan los niveles superiores del sistema social a expensas de quienes ocupan los niveles inferiores. Considero que las normas se mantienen tanto por los que se ven perjudicados como por quienes se benefician de ellas. Por tanto, de acuerdo con mi terminología, el enunciado «los niños deberían verse pero no oírse» no expresaría una norma social a menos que también la suscribieran los niños.[5] Cuando los adultos imponen este principio, simplemente porque pueden castigar a los niños, nos encontramos con un fenómeno muy diferente del que observamos cuando los miembros de una clase subordinada se controlan entre sí para asegurar el adecuado respeto hacia los superiores. En este último caso, pero no en el primero, las emociones también juegan un papel (véase la sección 4.2).

Por último, hay muchas normas que tienen poco sentido utilitario, desde el punto de vista de un individuo, de un grupo o de un subgrupo. En esta categoría se encuentran las normas del lenguaje, de vestir, de la etiqueta y otras parecidas. Las normas contra arriesgarse a exponer abiertamente las opiniones no benefician a nadie en un sentido material, ni tampoco lo hacen las diversas normas que limitan el uso del dinero (por ej., la norma que impide que se le pague a una persona por el puesto que ocupa en la cola del autobús). Los códigos de honor, las normas de venganza y otros fenómenos similares tampoco producen beneficios a quienes las suscriben. Una objeción evidente a estas afirmaciones consiste en decir que, ya que quienes se desvían de la norma se arriesgan a recibir un castigo o a verse reducidos al ostracismo por parte de otros miembros del grupo, las normas se acatan para conseguir el beneficio directo de no verse penalizados. Debido a que este beneficio se vincula conceptualmente a la existencia de las normas, la objeción no nos permitiría asimilar este conjunto de normas a aquellos casos en los que los beneficios son valiosos de manera independiente.

4. Elster (1989a, 1989b, 1990).

5. Mi terminología difiere aquí de la de Coleman (1990), pág. 247, de quien he tomado este ejemplo.

Valores

Una cultura se caracteriza también por un conjunto específico de valores. Aunque las normas y los valores son conceptos normativos y, con frecuencia, están estrechamente relacionados entre sí, también difieren en aspectos importantes. Los valores, tal como los entenderé aquí, tienen que ver con las preferencias y los compromisos individuales.[6] En la medida en que son parte de una cultura no son idiosincráticos, sino compartidos con otros individuos. Sin embargo, esto no implica que su observancia se regule mediante la reprobación. Muchas personas se guían por valores morales y religiosos debido a un compromiso personal, y no porque tengan miedo de lo que dirían otros si no lo hicieran. Aunque puede que hayan aprendido estos valores de sus padres y en parte se sientan vinculados a ellos porque se digan a sí mismos «¿qué pensarían mis padres si me vieran ahora?», sin embargo, no es preciso que sus padres (ni otras personas) estén presentes. En el otro extremo del espectro de los valores se encuentran las preferencias individuales en cuestiones de gusto, placer y consumo. Quienes han crecido dentro de un estilo dado de alimentación o cultivando un determinado conjunto de actividades deportivas normalmente aprenden a disfrutarlas y se aficionan a ellas por-

6. El argumento desarrollado aquí supone tres fenómenos: normas sociales, valores morales y preferencias subjetivas o «gustos». El rasgo común de los valores morales y las preferencias subjetivas, en virtud del cual los he agrupado, es que no dependen de la aprobación o desaprobación de los demás. Con otros fines puede ser útil agrupar las normas sociales y los valores morales, puesto que la violación de éstos es capaz de desencadenar emociones fuertes en el sujeto y en los observadores. Para otros fines puede ser útil agrupar las normas sociales y las preferencias subjetivas, en la medida en que ambas regulan elecciones estrictamente personales que no imponen ninguna externalidad sobre los otros. Como se puede ver por estos comentarios, estas distinciones y clasificaciones son puramente heurísticas y no pretenden tener ningún interés intrínseco.

que las disfrutan, sin que sea necesario ningún tipo de presión por parte de los otros.

En otros términos, estoy estableciendo una distinción entre, por un lado, la imitación y el aprendizaje y, por otro, la sanción de la reprobación como dos mecanismos que mantienen la cultura. El primer mecanismo se aplica a los valores; el segundo, a las normas sociales. En la práctica, la distinción resulta con frecuencia bastante difusa. La desviación de los valores bien puede provocar el rechazo. Que otros puedan de hecho desaprobar las desviaciones no implica que su rechazo sea lo que impida que se produzcan las desviaciones. También podríamos decir que unas paredes *mantienen* una esfera en su camino porque, si la esfera bajase rodando por entre dos paredes, éstas *le impedirían* dejar su trayectoria si se desviara de su curso. Lo mismo que en el caso de los equilibrios de coordinación, que hemos discutido anteriormente, las normas sociales pueden constituir un sistema de seguridad que ofrezca una razón para mantener la conducta relevante cuando la motivación normal, por alguna razón, no funcione adecuadamente. De hecho ocurre que algunas conductas pueden tener múltiples soportes. Si mi propio interés no es suficiente para hacerme obedecer las leyes de tráfico, el respeto moral por la ley podría ayudar a que lo hiciese. Y si todo esto no fuera suficiente, el temor a la reprobación social podría resolver el asunto.

Creencias

Los grupos humanos también pueden diferenciarse por sostener diferentes sistemas de creencias. No me refiero a creencias relacionadas con normas, tales como las creencias sobre la buena voluntad de las personas para sancionar las desviaciones de las normas sociales. Dichas creencias, aunque de hecho se den, las clasifico como parte de los aspectos normativos de la cultura. No me refiero tampoco a la creencia de que probablemente otras personas se ajusten a un equilibrio de coordinación específico.[7] Más bien pienso en aquellas creencias basadas en la causalidad, fundamentalmente aquellas de las que cada persona puede inferir relaciones medios-fines. Dos grupos podrían tener los mismos valores, normas y equilibrios de coordinación y, a pesar de ello, mostrar diferentes patrones

7. Según Kreps (1990a, 1990b), un aspecto importante de la cultura es permitir a la gente converger en un determinado equilibrio de coordinación en lugar de en otro, proporcionando para ello las creencias apropiadas.

de conducta, por tener distintas creencias sobre cuáles serían los medios más eficientes para alcanzar los fines específicos (compartidos). A la inversa, diferentes valores o normas podrían generar la misma conducta si las diferencias normativas se compensaran con diferencias cognitivas.

Para ilustrar la relación entre valores, creencias y conducta, tomemos como ejemplo los debates, que se produjeron en el seno de la Asamblea Constituyente francesa de 1789, entre los unicameralistas y los bicameralistas.[8] En términos muy generales, en la asamblea había tres grupos. El de derechas reaccionario, que quería reinstaurar la monarquía absoluta, el de centro moderado, que propugnaba una monarquía constitucional con un fuerte control sobre el parlamento, y la izquierda, que defendía una monarquía constitucional con un control menor y más débil sobre el parlamento. Las posiciones sobre el tema del bicameralismo se muestran en la tabla 4.1.

Por poner un ejemplo más ceñido a los temas de este libro, consideraremos las actitudes contemporáneas respecto a fumar, específicamente, hacia los que fuman. Para algunos, la única razón que puede justificar la prohibición de fumar en público es que dicha práctica produce daños físicos a las demás personas. Para otros, la prohibición de fumar en público se legitima porque ayuda a los fumadores que intentan dejar de fumar; la idea es que ver a otros fumar desencadena una recaída dependiente de los estímulos ambientales. Los dos grupos llegan a la misma conclusión, pero desde diferentes premisas normativas y fácticas. El primer grupo mantiene la premisa normativa de que se puede legítimamente impedir que la gente provoque daños físicos a otros y la premisa fáctica de que el fumador pasivo corre un serio riesgo de salud. El segundo grupo mantiene la premisa normativa de que uno puede legítimamente imponer sacrificios a algunos individuos para ayudar a otros a superar su debilidad de voluntad y la premisa fáctica de que ver a otros fumar puede desencadenar la recaída. La característica más general de «la cultura antitabaco» presente en algunos segmentos de la sociedad occidental también debe mucho, por supuesto, a las normas sociales contra fumar, considerada como una conducta *auto*destructiva.

8. Lo siguiente se apoya en Egret (1950).

Tabla 4.1: Las posiciones respecto al bicameralismo en la Asamblea Constituyente francesa de 1789.

	Valor prioritario	Creencia	Conducta
Reaccionarios	Desestabilizar el régimen.	El bicameralismo estabilizaría el régimen.	Votar por el unicameralismo.
Moderados	Estabilizar el régimen.	El bicameralismo estabilizaría el régimen.	Votar por el bicameralismo.
Radicales	Estabilizar el régimen.	El bicameralismo desestabilizaría el régimen.	Votar por el unicameralismo.

Conceptos

Un último aspecto de la cultura es el conjunto de conceptos del que pueden disponer los miembros de un grupo. Éste no es un componente separado de la cultura, sino que más bien está implícito en muchos de los componentes analizados anteriormente. Para que un fenómeno sea el objeto de una creencia, una norma social o una estimación valorativa, tendrá que existir primero el concepto correspondiente a dicho fenómeno. Al contrario, si un grupo carece de cierto concepto, entonces no se permite que sus miembros entren en actitudes cognitivas o normativas con respecto al correspondiente fenómeno. Por ejemplo, una sociedad que no tenga nuestro concepto de casualidad no admitirá ciertos tipos de excusas o explicaciones. Para los griegos de la era clásica no existían cosas tales como un «accidente inocente»; los jefes militares debían responsabilizarse de ciertas derrotas que nosotros atribuiríamos a las inclemencias del tiempo.[9] En la Inglaterra del siglo XVII, «cualquier coincidencia afortunada podía considerarse como una "providencia" y cualquier golpe de mala suerte podría haberse visto como "merecido": el visitante ocasional que llegó en el momento preciso en el que un desafortunado estaba a punto de suicidarse; el caballo que tropezó cuando su jinete se dirigía a consumar un infeliz matrimonio; la muerte repentina que le sobreviene a un perseguidor del pueblo de Dios: tal era la

9. Véase Elster (1998c).

clase de anécdotas que los devotos coleccionaban y escribían en sus diarios».[10]

Así como las creencias presuponen conceptos, un concepto puede presuponer o representar una creencia. Por ejemplo, cuando hablamos acerca del «concepto de la locura como enfermedad», presuponemos un conjunto de creencias sobre los fundamentos psicológicos del desorden, su naturaleza involuntaria, la falta de responsabilidad de una determinada conducta, etc. En principio, el concepto de locura como enfermedad era una extensión del concepto de enfermedad que incluía tanto los trastornos mentales como los somáticos. Se tenía un concepto de enfermedad, un concepto de locura *y* la creencia de que la locura era una muestra de la enfermedad. Con el tiempo, la creencia se fue incorporando gradualmente dentro del concepto de la propia locura. Aunque la formación de la creencia y la formación del concepto están estrechamente vinculadas, en ciertos momentos se puede distinguir entre los rasgos de un fenómeno que le pertenecen por definición y aquellos otros rasgos que se adoptan simplemente para caracterizarlo. El cambio cultural puede darse, así, tanto por la emergencia de nuevas creencias sobre la relación entre conceptos existentes como por medio de cambios en los conceptos mismos.

Un concepto también puede afectar a aquella realidad que se supone que el concepto capta. La generalizada difusión de conceptos psicoanalíticos tales como «deseo inconsciente», «resistencia» y «represión» ha conformado la opinión de los individuos sobre sí mismos y sobre los otros. Después de Freud, *discutir* con los oponentes es menos imperativo, puesto que se tiene la opción de desestimar las perspectivas de éstos como una expresión de resistencia a las de uno mismo. De esta manera, el elemento de verdad en la «teoría de la locura como estigma» es que, cuando la conducta anómala se conceptualiza como enfermedad mental, individuos a los que de otra manera se les habría dejado seguir con sus vidas problemáticas se ven ahora sometidos al ostracismo y a la interferencia administrativa, que transforman lo que podría haber sido una simple excentricidad en razones para el tratamiento y quizá la hospitalización. Aunque los desórdenes mentales esenciales existan independiente de cómo los describamos, los casos marginales pueden verse afectados por la simple conceptualización.

10. Thomas (1973), pág. 108.

La cultura como algo compartido

Veamos ahora la «importante matización» que mencioné en el primer párrafo de la sección 4.1. Se trata de que, por el mero hecho de que los miembros de un grupo se comporten de la misma manera o tengan las mismas normas, valores y creencias, esto no constituye un patrón de cultura. Además de estas características compartidas, exigiría, tal como dice Charles Taylor en un contexto diferente, que «el mismo hecho de compartir sea algo compartido».[11] Es decir, exigiría que los miembros del grupo sean conscientes de que los otros mantienen normas, valores y creencias similares o que pueden tener la expectativa de que se comporten de una manera similar. Se incluya o no como parte de la definición que cada miembro sea consciente de que otros son conscientes de tal hecho, etc., se puede aceptar normalmente que se logran tales creencias de orden superior.

Tal como ha mostrado Timur Kuran, no puede darse por garantizado el conocimiento compartido de las normas, valores y creencias comunes.[12] Bajo muy diversas circunstancias, puede que las personas tengan incentivos para mantener para sí sus auténticas normas, valores y creencias y, sin embargo, expresen normas, valores y creencias que de hecho no mantienen. En algunos casos, tales expresiones públicas no se toman en serio. En una «cultura de la hipocresía», tal como la cultura China durante la Revolución cultural o la de la antigua Unión Soviética, todo el mundo sabía que nadie era sincero cuando elogiaba el régimen o cuando condenaba a sus críticos; aunque en otros casos puede ocurrir que la gente se equivoque porque tome al pie de la letra lo que le dicen. Tocqueville, al escribir sobre la Francia prerrevolucionaria, afirma:

> Con la locuacidad de los oponentes al cristianismo y con el silencio de quienes seguían siendo creyentes, se mantenía un estado de hecho que, con frecuencia, se ha visto en Francia, y no solamente en relación con la religión, sino también con otras esferas muy diferentes de la conducta humana. Quienes mantenían su creencia en las doctrinas de la Iglesia sentían temor de estar solos en su lealtad; teniendo más temor a la soledad que al error, decían que compartían los sentimientos de la mayoría. De manera que lo que todavía no era sino la opinión de una parte de la nación se veía como la voluntad de todos y, por esta razón, parecía irresistible incluso para quienes habían contribuido a esta falsa apariencia.[13]

11. Taylor (1971).
12. Kuran (1995). Para algunos comentarios críticos véase Elster (1996).

A la luz de este ejemplo y de otros similares, podemos preguntarnos si tendríamos que revisar el concepto de cultura esquematizado anteriormente. En vez de exigir, además del mantenimiento compartido de creencias, normas y valores, el *conocimiento* de que son aspectos compartidos, podríamos exigir simplemente la *creencia* de que son compartidos aunque éste sea o no el caso. La última y más débil definición tiene la ventaja de incluir importantes casos patológicos o «cuasi culturas». También se hace menos rígido el concepto porque permite que una cultura se disipe, más o menos instantáneamente, si alguien muestra que el emperador no lleva ropa. Este rasgo de la definición débil puede ser tanto una ventaja como una desventaja, dependiendo del propósito del análisis. En lo que sigue adoptaré normalmente la definición más exigente.

Resumen

He propuesto una concepción de la cultura en términos de varios componentes interrelacionados: equilibrios de coordinación, normas sociales compartidas, valores compartidos, creencias compartidas y conceptos compartidos. El primero de los componentes se define directamente en términos de conducta y los restantes también pueden inducir formas específicas de conducta y deben a este hecho buena parte de su importancia. No he afrontado la cuestión de cómo emergen y desaparecen las culturas, y no porque me parezca que no tenga importancia, sino porque la encuentro muy difícil. Por lo que sé, las ciencias sociales no han ofrecido ninguna respuesta definitiva a esta cuestión. Los planteamientos funcionalistas, en el sentido de que los equilibrios de coordinación o las normas sociales surgen cuando y porque resultan ser socialmente útiles, tienden a ser especulativos y no se ven apoyados por los datos. Las afirmaciones de Marx y de Tocqueville, en el sentido de que diversas creencias religiosas se pueden explicar por el hecho de que «reflejan» el orden social subya-

13. De Tocqueville (1955), pág. 155 (traducción modificada). En *La democracia en América*, explica de manera similar por qué es tan «difícil estar seguro de que (las opiniones mayoritarias) han cambiado». Puede suceder que «la mayoría deje ya de creerlo, pero que aparente creer en ello y que este vacío total de opinión pública sea suficiente como para enfriar a los innovadores y hacerlos mantener su respetuoso silencio» (de Tocqueville [1969], pág. 644).

cente, son también meras conjeturas.[14] Aunque la historia de la ciencia ha formulado algunas proposiciones generales sobre la formación de las creencias y de los conceptos, por la misma naturaleza del asunto no puede permitirnos predecir nuevo conocimiento.

4.2. Cultura y emoción

Las emociones están estrechamente vinculadas a algunos de los aspectos señalados de la cultura. Haré hincapié fundamentalmente en tres: 1) las emociones son el soporte principal de las normas sociales: aunque las emociones que sostienen las normas sociales parecen ser universales, la conducta dirigida por estas normas varía de un grupo a otro; 2) no todas las culturas reconocen o conceptualizan las mismas emociones: incluso si las emociones mismas fueran universales (como me imagino que son), esto no significa que sean universalmente reconocidas; 3) cuando una emoción está integrada en el repertorio conceptual de una cultura, puede convertirse también en el objetivo de normas sociales imperativas o prohibitivas, lo que conduce a que la emoción se produzca de manera más o menos frecuente de lo que hubiéramos observado si fuera de otra manera.

Las emociones como sostén de las normas sociales

Una norma social, tal y como aquí utilizo el concepto, tiene cuatro características. En primer lugar, es una demanda no instrumental para actuar o para abstenerse de actuar. Las acciones dirigidas por las normas se hacen por ellas mismas, no debido a sus consecuencias. La norma «siempre hay que vestirse de negro cuando el sol está muy fuerte», como hacen las personas de los países mediterráneos para permitir la circulación del aire entre la ropa y el cuerpo, es una norma instrumental. Por el contrario, la norma «siempre hay que vestirse de negro en un funeral» es una norma no instrumental. Por las razones ya dadas anteriormente, no contabilizo el hecho de evitar las sanciones como un beneficio que se pueda obtener instrumentalmente por seguir la norma.

En segundo lugar, para que una norma sea *social*, tiene que ser compartida con otros miembros del grupo pertinente, saber que se comparte,

14. Para Marx, véase Elster (1985), págs. 506-510; para Tocqueville, véase Elster (1994), págs. 112-118.

y así sucesivamente. Hay normas no instrumentales que son exclusivamente privadas. Una persona que vive en una sociedad que carece de normas relativas a la venganza podría, no obstante, adoptar una regla para ejercerla con cualquiera que le haya insultado u ofendido, no para construirse una reputación que pudiera serle útil frente a un futuro problema, sino simplemente como un asunto de principios personales. Dicha persona podría, por ejemplo, seguir la regla de no darle propina a un taxista si sospecha que éste le ha llevado por una ruta inapropiada. Podemos imaginar que la mayoría de la gente adopta esta regla y, aún así, no sería una norma social a menos que se supiera que la adopta la mayoría de la gente.

En tercer lugar, las normas sociales guían la conducta por las sanciones impuestas a aquellos que las violan. Aunque muchos pensadores han argumentado que las normas sociales equivalen *sólo* a un sistema de sanciones materiales,[15] creo que esta opinión es errónea. Por un lado, porque es difícil ver qué motivaciones tienen otras personas para sancionar a quienes violan las normas. Aunque la falta de sanción pueda también estar sometida a sanción, un mecanismo de este tipo se hace cada vez más implausible a medida que nos alejamos de la violación de la norma inicial.[16] Por otra parte, las sanciones no funcionan imponiendo pérdidas materiales a quienes las incumplen. Cuando rechazo tratar con una persona que ha violado una norma social, puede que ella sufra una pérdida económica. Sin embargo, bastante más importante que eso es que la persona pueda ver la sanción como un vehículo de las emociones de desprecio o disgusto y que, como resultado, sufra vergüenza. El aspecto material que interesa de la sanción es *cuánto cuesta al que sanciona penalizar* al incumplidor, no cuánto le cuesta a éste ser penalizado. Cuanto más me cuesta rehusar entrar en tratos con otro, más fuerte sentirá aquel el desprecio que va unido a mi rechazo y más aguda será su vergüenza.

En cuarto lugar, las normas sociales se sostienen también por la emoción de vergüenza que se genera por el desprecio expresado a través de la conducta sancionadora de otras personas. Como se vio en la sección 2.3, el desprecio y la vergüenza tienen el mismo antecedente cognitivo, es decir, la creencia de que la persona hacia la que se dirige el desprecio es una mala persona. Aunque la tendencia inmediata a la acción provocada por la vergüenza es la de esconderse o desaparecer, o incluso suicidarse, la emoción también afecta indirectamente a la conducta indu-

15. Axelrod (1986), Abreu (1988), Akerlof (1976, 1980), Coleman (1990).
16. Elster (1989a), págs. 132-133.

ciendo al individuo a evitar situaciones que pudieran desencadenar esta emoción.

Es casi imposible exagerar la inmensidad del dolor provocado al verse expuesto al desprecio de los otros. A. O. Lovejoy dice, citando a Voltaire: «Ser objeto de desprecio por parte de aquellos con los que uno vive es algo que nadie ha podido, ni podrá, nunca soportar»; citando a Adam Smith: «Comparado con el desprecio de la humanidad, cualquier otro mal se soporta fácilmente», y citando a John Adams: «El deseo de sentirse estimado es una necesidad tan real de la naturaleza como el hambre; sentirse abandonado y despreciado por el mundo es un dolor tan fuerte como el que provoca padecer gota o cálculos».[17] En Córcega, durante el siglo XIX, el desprecio que sufría la persona que no cumplía con las normativas de la venganza se expresaba por el *rimbecco*: «Un recuerdo explícito y deliberado de la venganza no cumplida. Podía adoptar la forma de una canción, de una frase, de un gesto o de una mirada, y lo podían hacer los parientes, los vecinos, los extraños, los hombres o las mujeres. Era una acusación directa de cobardía y debilidad en el cumplimiento del deber».[18]

> La vida del individuo que se ve expuesto día a día al *rimbecco* es un verdadero infierno. [...] «Quien no se atreve a tomar la venganza», decía Gregorovius en 1854, «es objeto de la comidilla de sus parientes y de los insultos de los extraños, quienes le reprochan públicamente su cobardía». [...] «En Córcega, el hombre que no ha vengado a su padre, a un pariente asesinado o a una hija engañada *no puede aparecer más en público*. Nadie le habla; tiene que permanecer callado. Si eleva su voz para expresar una opinión la gente le dirá: véngate primero y después podrás dar tu opinión.» El *rimbecco* puede darse en cualquier momento y bajo cualquier circunstancia. Ni siquiera es preciso que se exprese con palabras: una sonrisa irónica, volver despreciativamente la cabeza, una cierta mirada condescendiente: hay miles de pequeños insultos que en cualquier momento del día recuerdan a la infeliz víctima el enorme grado en que se ha deteriorado su estima entre sus compatriotas.[19]

Cuando el desprecio se expresa de esta forma tan pública y manifiesta, nadie puede desconocer el destino que le espera si viola la norma. La

17. Lovejoy (1961), págs. 181, 191 y 199.
18. Wilson (1988), pág. 203.
19. Busquet (1920), págs. 357-358. Para una perspicaz discusión sobre los problemas del hombre que fracasó al vengarse de una ofensa, véase también Bourdieu (1969).

anticipación de la vergüenza puede ser un regulador de la conducta muy efectivo. En los grupos en los que el desprecio está menos institucionalizado, las personas pueden no ser capaces de anticipar por completo la intensidad de la vergüenza en la que podrían incurrir.

Por lo que sé, parece que en todos los grupos humanos se dan normas sociales y las emociones de desprecio y vergüenza que sostienen dichas normas. Por el contrario, las acciones prescritas o las prohibidas por las normas pueden variar enormemente según los grupos. Así, puede ocurrir que las normas de venganza se vean contrastadas por la norma que aconseja poner la otra mejilla; y las normas contrarias a los matrimonios muy jóvenes, por normas contrarias al matrimonio maduro. La conducta sexual prohibida dentro de un grupo puede ser perfectamente aceptable en otro. Las normas contra el incesto, aunque prácticamente universales, difieren enormemente en su alcance según los grupos. En un grupo de trabajadores, el desprecio puede dirigirse hacia quienes trabajan muy poco; en otros grupos, se puede orientar hacia quienes trabajan mucho; y en algunos grupos, puede que coexistan las dos normas.

Tales ejemplos podrían multiplicarse indefinidamente. Lo que muestran no es que las mismas emociones estén sujetas a variaciones culturales, sino que algunas emociones (que no varían) mantienen las normas que a su vez sostienen las variaciones de la conducta. Además, las diferencias en los valores también pueden apoyar variaciones en la conducta. Sin embargo, los valores, por su parte, no se apoyan en las emociones. Aunque la violación de un valor religioso o moral tienda a provocar ira en los observadores y culpa en el sujeto, la razón por la que la gente se apega a sus valores no es porque éstos anticipen tales reacciones. Las emociones tampoco sostienen a los valores subjetivos (preferencias y gustos).

Las emociones como productos cognitivos

Para afrontar la cuestión de la variación cultural de las emociones es preciso atender a dos aspectos de la relación existente entre emoción y cognición que por ahora no hemos tenido en cuenta. En la sección 2.3 expuse que: 1) la cognición es causa de las emociones humanas complejas; además, 2) la emoción puede ser un producto cognitivo, y 3) la cognición puede ser el efecto de la emoción. Podría suceder que, en muchos casos importantes, las tres relaciones se produzcan simultáneamente e interactúen entre ellas.

Como apunté en la sección 2.3, un individuo puede estar preso de una emoción y no ser consciente de ello. Todos hemos oído alguna vez, e

incluso muchos de nosotros la habremos proferido, la expresión de enfado «¡no estoy enojado!». De modo parecido, una persona puede estar enamorada y no ser consciente de ello; puede sentir envidia de los éxitos de otra persona y no ser consciente de ello, y así sucesivamente. Otras personas podrían detectar la emoción sin dificultad, mientras que el sujeto a quien le concierne directamente permanece sin ser consciente de la emoción. En algunos casos la ausencia de conciencia puede tener motivos o bien puede ser un autoengaño.[20] Por ejemplo, podemos establecer una diferencia entre la auténtica carencia de conciencia por parte de Madame de Rênal sobre su amor por Julien Sorel en *Rojo y negro* y el autoengaño inconsciente de la princesa de Clèves cuando, en la novela homónima, rechaza reconocer su amor por el Duque de Nemours.

En muchos casos, el individuo implicado es capaz de ser consciente de la emoción. (Cuando la falta de conciencia tiene motivos, el individuo, de hecho, debe reconocer la emoción, hasta cierto punto, para poder sofocarla.) Una vez que la emoción se convierte en un elemento cognitivo, puede provocar nuevas emociones o metaemociones. Una persona que reconoce conscientemente su amor por un amante ilícito puede llegar a sentir culpa o vergüenza por aquella emoción. La relación entre las emociones y las normas sociales es, de hecho, un camino de doble sentido. Las emociones regulan las normas sociales, pero también pueden ser el objetivo de dichas normas. Volveremos sobre este asunto más adelante.

En otros casos, el individuo, gracias a rasgos idiosincráticos del carácter, evita ser consciente de sus sentimientos. Michael Lewis lo presenta de la siguiente manera: «Tenía un paciente llamado John que recibió la noticia de que una tía suya muy querida había muerto. Al principio, relató que había experimentado una gran tristeza por la pérdida. Pero luego su tristeza pareció disiparse. Algunas semanas más tarde, comenzó a sentirse intranquilo y a tener algunos problemas de alimentación y de sueño. Cuando le pregunté a John cómo se sentía, me contestó que se sentía cansado. Cuando le pregunté si estaba deprimido, me dijo que no se sentía deprimido».[21] Lewis sugiere dos mecanismos que explicarían por qué John no sabía de hecho que estaba deprimido: el autoengaño (véase

20. En este trabajo no abordo el fenómeno de las creencias de autoengaño y del autoengaño inconsciente. Creo firmemente en su existencia, pero no puedo responder a la cuestión trascendental de cómo es que son posibles. Para una discusión reciente sobre el asunto, véase Mele (1997) y los comentarios que lo acompañan, en particular los de Bach (1997) y los de Sackeim y Gur (1997).

21. Lewis (1992), págs. 15-16.

anteriormente) y la socialización. Esto último se explica con mayor claridad a continuación. «Cuando era niño, John podría haber exhibido ciertas conductas ante situaciones de pérdida. Al hacerlo, sus padres le dijeron que esas conductas significaban que estaba cansado, no triste. En otras palabras, las experiencias pasadas pueden determinar la autoconciencia de las personas sobre una emoción, incluso pueden determinar el alcance de la producción de una conciencia que es idiosincrática en relación al estado emocional actual.»[22]

Hay otros casos en los que el obstáculo a la conciencia es más un obstáculo cultural que personal. Por ejemplo, Robert Levy plantea que en Tahití la incorrecta percepción de la depresión como simple fatiga es la norma más que una excepción idiosincrática. Cuando un tahitiano, «se siente extraño después de verse separado de su *vahine*, interpreta sus sentimientos como una enfermedad y de esta manera acepta el patrón cultural dominante de reducir los sentimientos de pérdida; es evidente que de alguna manera y en algún nivel debe saber que ha sufrido una pérdida significativa. Ésa es la razón por la que su separación de su *vahine* le hace sentirse enfermo o extraño en primer lugar. Es decir, "sentimos" bastante más que aquello que las formas culturales permiten que sea conscientemente accesible».[23] En este caso, un observador debería ser capaz de identificar muchos de los signos característicos de la emoción: su imprevisibilidad, desencadenamiento súbito, antecedentes cognitivos, excitación, valencia, tendencia a la acción y expresiones fisiológicas. Un rasgo cuya ausencia es notoria es la presencia de un objeto intencional. Los sentimientos de fatiga no constituyen el tipo de estados mentales que *puedan* tener un objeto intencional.

La emoción de la depresión no forma parte del repertorio conceptual de los tahitianos, de la misma manera que para Bernard Williams la emoción de la culpa no forma parte del repertorio de la Grecia clásica; o para Patricia Spacks cuando dice que la emoción del aburrimiento, conceptualizada como un estado mental involuntario más que como un reprensible pecado, no existió hasta épocas muy recientes; y para C. S. Lewis la emoción del amor romántico no surge en Europa hasta la Edad Media.[24] Wi-

22. Lewis (1992), pág. 17. Compárese Maxmen y Ward (1995), págs. 51-52: «Los pacientes con depresiones serias normalmente sienten tristeza, aunque algunos no sienten tristeza para nada, pero se quejan de sufrir diversos tipos de dolores».

23. Levy (1973), pág. 324; véase también Levy (1984).

24. Williams (1993), Spacks (1995), Lewis (1936).

lliams y Spacks también señalan que los estados mentales (algo que Lewis pasa por alto) y las expresiones que éstos conllevan pueden existir incluso sin que exista un concepto que los capte. Y continúan con la fundamental observación de que, una vez que la emoción *se* conceptualiza, dicha emoción también cambia.[25] Cuando una persona tiene los recursos conceptuales como para decirse a sí mismo: «¡Dios, estoy aburrido!», el estado de aburrimiento será, por lo general, más agudo y los esfuerzos por mitigarlo serán más intensos.

Estos ejemplos muestran que una emoción puede existir en un nivel conductual y fisiológico, incluso aunque la emoción no esté conceptualizada como tal. En estos casos podemos decir que la emoción existe como una *protoemoción*. Cuando una emoción se conceptualiza, podemos decir que existe como una *emoción propiamente dicha*. Resulta tentador afirmar que todas las emociones que se enumeraron en la sección 2.2 existen en todos los grupos humanos, bien como protoemociones o como emociones verdaderas. En este caso, las variaciones culturales existirían sólo en el nivel de la conceptualización y no en el de las emociones mismas. Puesto que no soy competente en el campo de la antropología de las emociones, permanezco agnóstico frente a estas tesis. Aunque algunas afirmaciones de que ciertas emociones no son universales pueden descansar en una confusión entre la existencia de una emoción y su presencia en forma conceptualizada, no estoy en condiciones de afirmar que esta falacia subyazca a todas las afirmaciones de este tipo.

Las emociones como objeto de las normas sociales

Cuando una emoción existe como una verdadera emoción, es decir, como parte del repertorio cultural consciente de un grupo, dicho conocimiento puede afectar al modo en el que la emoción se experimenta, así como a sus roles dentro de la interacción social. Este efecto puede darse de diferentes formas: 1) el concepto puede incorporar creencias sobre la naturaleza del fenómeno: una vez que el estado se conceptualiza como depresión, la persona puede pensar en él como algo duradero, que no es susceptible de intervención, y puede caer aún de manera más profunda en dicho estado; 2) el concepto puede cambiar las expectativas sobre otras personas: una vez que una persona puede catalogar su estado emocional como amor, no querrá simplemente estar con la otra persona, querrá que su amor sea correspondido; 3) una emoción propiamente dicha puede ser objeto de normas sociales que pueden modificar la forma en que la emoción se experimenta: Arlie Hochschild pone como ejemplo el de una madre feminista que siente culpa por dejar a su hijo en una guardería y a la vez se siente avergonzada por sentir culpa; 4) un estado emocional puede ser visto también como una violación de un valor moral: en contraposición al ejemplo de Hochschild, una madre tradicional puede pensar que siente muy poca culpa por dejar ésta a su hijo en una guardería y puede sentir, de hecho, culpa por la ausencia de ésta.[26] En cualquiera de los dos últimos casos, las madres deberían estar en posesión del concepto de culpa, en caso contrario, la presencia o ausencia de esta emoción no desencadenaría las metaemociones de vergüenza o de culpa.

Sin embargo, estos dos casos presentan también una gran dificultad: ¿cómo puede una emoción (o la ausencia de ésta) estar sometida a normas sociales o a valores morales? Desde las premisas a) que la culpa va unida a una acción voluntaria y b) que las emociones son involuntarias, se desprende que las emociones no deben provocar culpa. Pero lo hacen. Desde las premisas c) que la vergüenza se produce por la mirada desaprobatoria de los otros y d) que las emociones son inobservables, se desprende que las emociones no deben desencadenar vergüenza. Pero lo hacen. Una solución a este rompecabezas es asumir que el agente niega irracionalmente (b) o (d).[27] Otra solución sería asumir que el agente acepta (b) y (d) pero, no obstante, siente culpa o vergüenza irracionalmente. Cualquiera que sea la (o las) respuesta correcta a estos rompecabezas, no hay duda de que las reacciones emocionales o la ausencia de reacción pueden provocar vergüenza o culpa. Algunas personas sienten culpa por no apenarse cuando muere un familiar cercano, por no sentirse felices el día de su boda o por estar enamorados de una persona inadecuada (la princesa de Clèves). Otras se avergüenzan de sentir miedo, envidia o de enamorarse de quien no debieran (Mathilde de la Mole en *Rojo y Negro*).

Un fenómeno menos paradójico es que las normas sociales pueden estar dirigidas a la *expresión* de las emociones que se dan efectivamente.

25. Williams (1993), pág. 91; Spacks (1995), págs. 12-13.

26. Hochschild (1979), pág. 567. Lo que en realidad escribe es lo siguiente: «Una madre feminista puede sentir que no debería sentirse tan culpable como se siente. Otra madre, tradicionalista, puede sentir que debería sentirse más culpable de lo que de hecho se siente». La sugerencia de que la madre feminista sentiría vergüenza y la tradicionalista sentiría culpa es mía.

27. Considero que los individuos pueden sentir vergüenza de sus emociones, incluso cuando no crean que existan indicios o signos que pudieran delatarles ante los demás. Esta consideración parece bastante plausible, por ejemplo, en el caso de la madre feminista.

Aunque dichas expresiones sean en gran parte involuntarias, pueden en cierto grado ocultarse o fingirse. Además, ocultar o fingir de forma imperfecta podría ser todo lo que la norma social requiera. Por un lado, la mayoría de la gente no es muy buena a la hora de advertir lo que un experto podría percibir como un signo revelador de ocultación o fingimiento.[28] Por otro, la norma puede requerir simplemente una interpretación estilizada de una emoción, más que una interpretación que deba percibirse como auténtica. La ropa de luto apropiada para los funerales no pretende comunicar ningún estado mental específico. A las plañideras no se les paga para que sientan auténtica pena (aunque bien pudiera ser que la sientan como resultado de una retroalimentación que conduce de la expresión a la emoción misma).

Otro fenómeno también menos paradójico es el de la gente que puede tener reacciones emocionales que se desencadenan por las creencias sobre sus propias *disposiciones* emocionales.[29] Una persona puede deprimirse por su incapacidad para amar, avergonzarse de su irascibilidad, enojarse por sus tendencias a sentir culpa irracional, etc. Este tipo de casos parece que son menos complicados que aquellos que conllevan culpa o vergüenza por emociones que se dan efectivamente. Según una larga tradición, tanto en filosofía como en psicoterapia las disposiciones emocionales, como otro de sus rasgos característicos, están bajo el control de la voluntad. Una vez que se adquiere la disposición, su desencadenamiento en una situación particular puede ser involuntaria, pero no fue involuntaria su adquisición inicial. Por ejemplo, Aristóteles defiende una teoría de dos etapas: «Así también el injusto y el licencioso podían en un principio no llegar a serlo, y por eso lo son voluntariamente; pero una vez que han llegado a serlo, ya no está en su mano no serlo» (*Ética a Nicómaco*, 1.114ª, 20). En la medida en que la adquisición de la disposición fue voluntaria, no es irracional culparse a sí mismo por tenerla. Si esa medida es sustancial o mínima es otro aspecto que pospondremos hasta la sección 5.2. Aquí intentaré solamente mostrar que si las disposiciones están bajo el control de la voluntad del agente y sujetas a las normas sociales, deberíamos esperar que estén sometidas también a variación cultural.

28. Ekman (1992b).

29. Nótese la diferencia entre una creencia que desencadena una disposición emocional y que tiene como resultado una emoción y una creencia *respecto* a una disposición que desencadena una emoción.

Las emociones como causa de la cognición

Añadiré ahora un eslabón final en la cadena de mecanismos que pueden producir variación cultural en las emociones que se dan efectivamente. Dicho eslabón se refiere a la capacidad de las emociones para modificar y distorsionar la actividad cognitiva. En la figura 4.1 se da un ejemplo que supone esas tres relaciones entre lo emocional y lo cognitivo. Supondré que la emoción de la envidia pertenece al repertorio de emociones que tiene el grupo en cuestión, que las normas sociales o los valores morales estigmatizan los sentimientos de envidia y que en una determinada ocasión el individuo es consciente de que siente envidia. Se sigue de aquí que el individuo sentirá una metaemoción de vergüenza o culpa. Fijémonos en la emoción de vergüenza, que generalmente se acepta como más intensamente desagradable y que tiene mayor fuerza motivacional que la emoción de culpa.[30] La experiencia de la envidia y la vergüenza por la envidia puede desencadenar varios tipos de reacciones. El individuo podría simplemente encogerse de hombros, pensar en otra cosa y olvidar la experiencia. Como alternativa a esto, podría apaciguar la emoción mediante la estrategia cognitiva de centrarse en las características que hacen menos envidiable la situación de la persona envidiada. Mirando a una rival, una mujer podría pensar: «Bien, sin duda ella es hermosa ahora, pero piensa en lo desgraciada que será cuando pierda su esplendor». Por último, la persona envidiosa puede utilizar una estrategia cognitiva más agresiva: reescribir el guión para persuadirse de que la persona envidiada obtuvo lo que posee de manera ilegítima y quizás a expensas de la persona envidiosa. El individuo que fracasa en conseguir un puesto de promoción que esperaba puede decirse a sí mismo que su rival lo consiguió mediante una conducta servil y comentarios maliciosos. Esta nueva forma de considerar la situación desencadena el sentimiento intoxicador de una indignación justa, que se puede mantener sin culpa de manera abierta y sin atisbo de vergüenza. La nueva emoción también puede provocar ciertas conductas, como por ejemplo intentar reparar la injusticia o castigar al inmerecido rival.

30. Lewis (1992), pág. 77; Tangney (1990), pág. 103. El puro sentimiento de inferioridad que supone la envidia, incluso sin vergüenza añadida, es sumamente desagradable. El poder motivacional de la envidia con frecuencia está cargado doblemente: supone tanto un dolor de primer orden, el de inferioridad, como otro de segundo orden, que es la vergüenza.

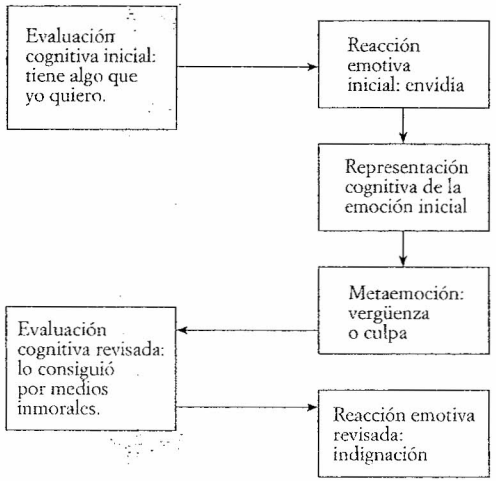


Figura 4.1: Tres relaciones entre lo emocional y lo cognitivo.

Por supuesto que la capacidad de las emociones para conformar a lo cognitivo es un fenómeno muy general. En los mecanismos más específicos que se muestran en la figura 4.1, un aspecto cognitivo modificado emocionalmente es capaz de modificar la emoción. El mecanismo se desencadenará dependiendo de la intensidad de la emoción original y de la intensidad de la metaemoción. En el caso de la envidia, la frecuencia y la intensidad con que se produzca puede variar según los grupos. En los pequeños pueblos y aldeas parece que hay más terreno para el cultivo de la envidia, mientras que en grupos caracterizados por un mayor anonimato y movilidad social puede darse con menor frecuencia. Aunque la envidia normalmente es un objeto de desaprobación, la condena puede ser más fuerte en unos grupos que en otros. Las sociedades occidentales contemporáneas están probablemente en uno de los extremos de dicha escala. Rara vez alguien justificaría una conducta agresiva diciendo: «Está consiguiendo más de lo que se merece» o «¿Quién se ha creído que es?». Con frecuencia es preciso una historia más elaborada. Efectivamente, en otras sociedades la historia puede ser muy elaborada. Por tanto, se podría esperar una gran dosis de envidia siempre que se den las condiciones para que aparezca la emoción y no existan fuertes normas que se le opongan. Por el contrario, la envidia será infrecuente cuando se le enfrenten normas muy potentes o cuando no estén presentes las condiciones que la favorecen.

La justificación de las emociones

Una comparación entre la Grecia clásica y las sociedades occidentales modernas podría aportarnos más ideas sobre la relación entre las emociones y las normas que las condenan. Entre los griegos clásicos, el término elogioso *kalós* se utilizaba para denotar belleza, así como otras formas de excelencia; a la inversa, su antónimo *aiskhrós* podía significar algo «vergonzoso», así como algo «desagradable».[31] Para los griegos, «la riqueza y los éxitos eran posibles gracias a tener (ser) *kalós*, mientras que la pobreza y las limitaciones las imponía (ser) *aiskhrós*. Ésta es una de las razones por la cual *aiskhrós* se aplicaba, en algunas ocasiones, a la conducta que no era culpa del agente».[32] Joshua Ober cita una ley «que prohibía a todos reprochar a un ateniense, hombre o mujer, que trabajara en el ágora»,[33] lo que presupone dos tendencias: una la de no aprobar tal trabajo y, otra, la de no aprobar dicha desaprobación. En nuestra sociedad, la segunda sería suficiente para neutralizar a la primera, bien porque la segunda sea más fuerte o porque la primera sea más débil. Entre los griegos, era tal la fortaleza relativa de ambas tendencias que necesitaban una ley.

Para los griegos, así como para nosotros, los éxitos manifiestos y observables son razones para la aprobación y el orgullo. Sin embargo, existe una diferencia en la medida en la que el *fracaso* en alcanzar estándares de éxito manifiestos proporciona elementos de culpa y vergüenza. En nuestra sociedad no se culpabiliza a las personas por aquellas cosas que están fuera de su control. Cuando se expresa desaprobación y se provoca vergüenza en un obeso o en un desempleado, normalmente es porque creemos que podrían haber hecho las cosas de otra manera o porque no lo intentaron lo suficiente. Por el contrario, no recriminamos a la persona que tiene una malfomación ni al vendedor callejero que trabaja durísimo. Los griegos eran más coherentes. En su sociedad, el desprecio irracional por la fealdad o por quienes nacían pobres se situaba a la par de una admiración igualmente irracional por la belleza o por quienes nacían ricos. Esta diferencia entre los griegos y nosotros se produce porque *sentían poca vergüenza al inducir vergüenza* en los otros en circunstancias en las que a nosotros se nos criticaría muchísimo por hacerlo.[34]

31. Dover (1994), pág. 70.
32. Dover (1994), pág. 70.
33. Ober (1989), pág. 276.
34. Miller (1997), pág. 200, afirma que en las sociedades modernas «aprendemos a sentir *culpa* por burlarnos» (las cursivas son mías). Ciertamente, las cosas suelen ser así. Cuando Emma Wood-

En este caso también cabría preguntarnos sobre la dirección causal entre la emoción y la cognición. Si los ciudadanos de las sociedades modernas creen que el obeso o el desempleado son los culpables exclusivos de su condición, esa creencia puede proceder de que necesitamos justificar nuestro rechazo hacia ellos, más que de una consideración imparcial de los datos disponibles. Si no culpabilizamos de la misma manera por su destino a una persona que tiene una malformación, esto puede ser porque no resulte fácil elaborar una narración aceptable capaz de justificar una reacción emocional negativa. Cuando el concepto de obesidad queda incluido en el de enfermedad involuntaria, nos encontramos también con que la falta de una narración posible nos impide caer en nuestras reacciones emocionales espontáneas.

Este ejemplo sugiere una segunda manera de considerar cómo la formación de conceptos puede afectar a la emoción. Con anterioridad he defendido que las metaemociones existen solamente en relación con las emociones propiamente dichas, y no con respecto a las protoemociones. Aquí defenderé que la falta de una categorización conceptual adecuada puede impedir que las metaemociones desencadenen una reelaboración cognitiva. Para ejemplificar este mecanismo podemos utilizar nuevamente el caso de la envidia. Además de transformarse la envidia en una indignación justa, como se mostraba en la figura 4.1, a veces observamos que la envidia se transforma en *resentimiento*, una emoción que se sustenta en la creencia de que no nos merecemos la falta de fortuna.[35] Aunque la emoción del resentimiento es peor recibida que la de indignación (que se basa en la creencia de que la suerte del otro no es merecida), resulta subjetivamente más aceptable que la de la envidia. Además, la transformación de la envidia en resentimiento depende de la capacidad para construirse una excusa creíble. En nuestra sociedad, es posible que podamos contar una historia que justifique la carencia de fortuna por una discapacidad física, pero no podemos plantearnos proponer como excusa una disposición a la vagancia.[36]

house se burla de la pobre señorita Bates y por ello el señor Knightley la reprende, lo que definitivamente ella siente es culpa en vez de vergüenza, como muestran sus esfuerzos por reparar sus actos. Sin embargo, en otros casos, lo que hace que las personas no se burlen son las normas sociales más que las morales, tal como muestra el hecho de que lo que se considera una broma en algunos círculos pueda parecer una burla en otros.

35. En esto estoy en desacuerdo con Ben-Ze'ev (1992), que caracteriza esta emoción como envidia.

36. Nuevamente estoy en desacuerdo con Ben-Ze'ev (1992), que trata de la misma manera la discapacidad física y la pereza como condiciones cognitivas (como él las llama) para la envidia.

Si en algún momento se identificasen los genes de la indolencia, también sería posible modificar nuestro concepto de indolencia y nuestra noción de cuándo resulta apropiada la emoción del resentimiento. Por muy diversas razones es bastante poco probable que esto ocurra, sin embargo, el experimento mental puede seguir siendo interesante.

Resumen

He intentado aislar algunas tendencias en la densa red de relaciones entre emoción y cultura. La más importante es la que atañe a la relación dual entre emociones y normas sociales. Por una parte, las emociones de vergüenza y desprecio mantienen las normas sociales que prescriben o prohíben determinadas conductas dentro de un grupo específico. Por otra, tanto las emociones que efectivamente se dan como las expresiones emocionales y las disposiciones emocionales están, ellas mismas, sometidas a normas sociales. Otra tendencia importante tiene que ver con las relaciones entre emoción y cognición. Una emoción no puede ser objeto de una norma social, a menos que dicha emoción forme parte del repertorio conceptual del grupo en cuestión. Asimismo, las creencias causales pueden restringir nuestra capacidad para justificar las emociones. No he tratado la cuestión de si las emociones son universales, no porque considere que no es importante, sino porque no tengo la respuesta. Sin embargo, he defendido que, aunque el concepto de una emoción específica no se encuentre en un grupo determinado, no podemos inferir de ello que los miembros de ese grupo no la experimenten, lo mismo que la ausencia del concepto de sujeto agente en una determinada sociedad no nos permitiría inferir que los miembros de esa sociedad no actúen.

4.3. Cultura y adicción

Las emociones son universales, al menos en el sentido mínimo de que todos los seres humanos están sometidos a algunas emociones. Por el contrario, la adicción no es un fenómeno universal. Aunque Norman Zinberg señale: «Todas las sociedades conocidas (a excepción, probablemente, de las antiguas culturas esquimales) utilizaban sustancias tóxicas con fines recreativos»,[37] esto no supone afirmar la naturaleza casi univer-

37. Zinberg (1984), pág. 27.

sal de la *adicción*. Las sustancias con potencial adictivo se pueden consumir de manera no adictiva, y con frecuencia son consumidas así. En algunas sociedades el uso no adictivo aparece como la forma principal o única de consumo. En su estudio clásico *Drunken Comportment* (1969), Craig MacAndrew y Robert Edgerton muestran que, en muchas sociedades en las que el uso del alcohol está regulado, las personas pueden emborracharse ocasionalmente sin convertirse por ello en borrachos.

En otras sociedades, el consumo se da en una forma que *nosotros* podríamos llamar adictiva, aunque los miembros de dicha sociedad no lo consideren de esa manera. Estas sociedades presentan lo que podríamos llamar (en analogía con las emociones) *protoadicción*. Solamente en muy pocas sociedades encontramos *adicciones propiamente dichas*, es decir, sociedades en las que se den tanto el hecho como el concepto de adicción. También ocurre que las sustancias que provocan la adicción difieren enormemente en las diversas sociedades en las que se da (lo que llamamos) la adicción. La explicación de estas variaciones se encuentra tanto en el medio geográfico como en la cultura. Las personas pueden ser adictas al cannabis, a la cocaína o al opio solamente si existen estas plantas. Aunque las bebidas alcohólicas puedan producirse en una gran variedad de condiciones naturales, la fermentación espontánea de los productos que contienen azúcar no se da en cualquier parte. Como es obvio, en el mundo moderno estos factores geográficos han perdido mucha importancia.

A continuación, nos centraremos en las variaciones de la conducta adictiva (iniciación, aceleración, mantenimiento y recaída) que se pueden explicar en los términos comentados en la sección 4.1: equilibrios de coordinación, normas sociales, valores y aspectos cognitivos (creencias y formación de conceptos). El objetivo no es desarrollar una teoría de la adicción y sus relaciones con la cultura, sino simplemente señalar algunos mecanismos que puedan ayudar a explicar las variaciones transculturales del consumo que no son explicables en términos de localización geográfica. Admitiremos en general que la fisiología de la adicción es la misma en todos los grupos. Si bien existen variaciones raciales innatas en el índice de metabolización de las diferentes sustancias adictivas, parece que juegan un papel relativamente marginal para la explicación de la adicción.[38] En cualquier caso, incluso si existen tales diferencias, no pueden

38. Orford (1985), pág. 156; Zhang (1995), pág. 49; Hanson (1995), pág. 311; Hall (1986), pág. 168.

explicarnos las variaciones que se pueden dar a lo largo del tiempo en una población determinada.[39]

Equilibrios de coordinación

Muchos tipos de sustancias adictivas se consumen en situaciones de aislamiento social, especialmente en los estadios avanzados de la adicción. El bebedor solitario y el adicto a la heroína administran su adicción ocultándose del mundo y no deseando consumir en compañía de otros. Sin embargo, muchos actos de consumo también ocurren en público. Tienen lugar en presencia de otros consumidores y están causalmente unidos al consumo de los otros. El vínculo causal puede discurrir en ambas direcciones. Por un lado, los adictos pueden tratar de buscar compañeros adictos para persuadirse de que su conducta es completamente normal. El alcohólico puede «racionalizar su necesidad afirmando que él no bebe más que sus amigos. De acuerdo con esto, los alcohólicos tienen tendencia a pasar su tiempo con otros bebedores».[40] Por otra parte, individuos que de otra manera quizá no hubieran consumido pueden verse inducidos a hacerlo debido a la presencia de otros compañeros que consumen.

De hecho, existen numerosos mecanismos por los que el consumo de drogas adictivas por parte de una persona conduce con gran probabilidad al incremento del consumo por parte de otros. Ver a otra persona fumando puede generar el deseo de un cigarro (ansias dependientes del estímulo). Como ya se ha dicho anteriormente, este efecto se utiliza a veces como un argumento a favor de la prohibición de fumar en público. En un mecanismo diferente modelado por Karl O. Moene, la presencia de otros consumidores se incorpora directamente a la función de utilidad. Aunque el modelo parece especialmente adecuado para el estudio del consumo de alcohol, también puede aclarar los problemas relacionados con el uso de otras sustancias adictivas. Sea B un índice de consumo y N un índice de abstención.

El placer de consumir se representa por una función de utilidad individual, $v = v(x, y)$, donde x indica la propia elección e y lo que eligen los otros. La tentación de beber o de tomar drogas se acepta que es de carácter social,

39. Hanson (1995), pág. 311.
40. Goodwin y Gabrielli (1997), pág. 143.

de manera que, cuando los otros beben, la persona prefiere beber también y, cuando los otros no beben, la persona también prefiere abstenerse. Dicho formalmente,

$$v(B, B) > v(N, B) \quad \text{(a.1)}$$
$$v(N, N) > v(B, N) \quad \text{(a.2)}$$

lo que simplemente refleja que el individuo no quiere alejarse de lo que hacen los otros. Además, aceptemos que en un grupo de individuos similares una conducta anómala impone una externalidad negativa sobre los otros. En igualdad de condiciones, los bebedores preferirían interactuar con otros bebedores más que con no bebedores y las personas a las que no les gusta beber preferirían interactuar con otros no bebedores más que con bebedores. De manera formal esta afirmación se puede expresar como sigue:

$$v(B, B) > v(B, N) \quad \text{(a.3)}$$
$$v(N, N) > v(N, B) \quad \text{(a.4)}$$

Las preferencias indicadas por (a.1)-(a.4) son conformistas en dos sentidos. Por un lado, (a.1) y (a.2) afirman que a la gente le gusta imitar lo que los otros hacen. Por el otro, en (a.3) y en (a.4) se afirma que a la gente le gustaría que los otros imitaran su conducta.[41]

Moene muestra que si los consumidores potenciales de drogas tienen preferencias conformistas de este tipo, ciertos avatares de la historia pueden determinar si una sociedad termina situándose en un equilibrio de alto consumo o en un equilibrio de bajo consumo de drogas. Las creencias y las normas sociales son irrelevantes para este resultado. Aunque el conformismo también puede ser un producto de la presión social, el modelo de Moene no descansa en la imposición de sanciones a las desviaciones. Sin embargo, como expuse en la sección 4.1, probablemente las dos variantes de conformismo coexistan. Una persona que no bebe hará sentirse mal a los demás y fácilmente se convertirá en el objeto de sus burlas. Así, al entrar en un bar una persona se expone a una triple presión. Si ha sido un gran bebedor en el pasado, ver a los demás bebiendo puede generarle el deseo de beber (dependencia del estímulo). Además, su conducta puede verse determinada por su deseo de hacer lo mismo que hacen los otros (conformismo inducido por las preferencias) y por la

41. Moene (1998).

burla de los otros (conformismo inducido por las normas). Así, incluso cuando una coordinación de equilibrio de alto consumo *surja* por el tipo de conformismo que Moene describe, éste puede *mantenerse* por otros mecanismos.

Por estas razones, con frecuencia se recomienda a las personas que quieren dejar de beber o de fumar que eviten acudir a sitios donde dichas actividades se realizan.[42] Sin embargo, como muestra Moene, estar apartado de los otros puede acarrear costos, especialmente si una gran franja de la población está enzarzada en dicha actividad. Algunos que podrían llegar a retirarse estarían dispuestos a afrontar los costos, otros puede que no. Podemos imaginarnos fácilmente casos en los cuales ningún individuo en particular desea cargar él solo con los costos; aunque una conducta coordinada, por parte de los que podrían retirarse, quizá reduciría los costos de manera suficiente para todos como para que estén dispuestos a cargar con ellos. En esta situación, el gobierno podría venir en su ayuda. «Las encuestas durante los últimos veinte años han mostrado de manera consistente el apoyo mayoritario entre los fumadores a favor de las restricciones de fumar en público. Muchos fumadores ven las limitaciones al fumar como una manera de ayudarles a quitarse el vicio o, al menos, a reducir su consumo, y muchos también comprenden la necesidad de controlar la contaminación provocada por el humo del tabaco en beneficio de otros.»[43]

42. Sin embargo, las recomendaciones son divergentes respecto a las ansias dependientes de los estímulos. Como señalo más adelante, en la sección 5.3., los adictos que intentan dejarlo pueden adoptar la estrategia de eliminación del estímulo o la de evitar el estímulo. Según Vaillant (1995), págs. 251-252, los Alcohólicos Anónimos adoptan la primera estrategia: «Una razón por la que es más perdurable la abstinencia de los adictos al opio, bajo un régimen de supervisión en libertad condicional, y la abstinencia de los alcohólicos, bajo la supervisión de Alcohólicos Anónimos, que la abstinencia que se consigue con un proceso de hospitalización o de reclusión es porque las primeras estrategias se dan de forma comunitaria. De esta manera, la abstinencia se obtiene en presencia de otros muchos condicionantes que la refuerzan (normas comunitarias, otros adictos, otras personas con problemas, etc.). Por ejemplo, Alcohólicos Anónimos anima a los alcohólicos a mantener una apretada agenda de actividades sociales y a servirse bebidas (café) delante de otros bebedores. Muchos de los refuerzos secundarios están presentes. Sólo desaparece el alcohol. Tales "refuerzos secundarios" pierden su potencia y se consigue controlar la conducta del adicto con mayor rapidez cuando dichos eventos suceden en ausencia de los refuerzos». Por el contrario, Baumeister, Heatherton y Tice (1994), pág. 162, afirman que, de hecho, «las influencias de los estímulos en el deseo de beber no se pierden en Alcohólicos Anónimos. Sus reuniones se realizan en escuelas o iglesias, que son sitios que no están previamente asociados a la bebida».

43. Glantz y otros (1996), pág. 258.

Normas sociales

Las normas sociales explican gran número de variaciones transculturales en el consumo de sustancias adictivas, como se desprende al considerar especialmente las variaciones en el uso del alcohol.[44] Nos centraremos en el alcohol, aunque ocasionalmente se mencionen otras sustancias y conductas adictivas.

En casi todas las sociedades históricamente conocidas, la gente ha bebido cerveza, vino o licores con fines nutritivos, médicos, rituales o recreativos (o simplemente para emborracharse). Además, el consumo de dichas bebidas se inserta en una densa red de normas y sanciones sociales. Al menos por lo que respecta a beber con moderación, en las diversas culturas podemos encontrar gran variedad de conductas y de normas relacionadas con la bebida. Por el contrario, los alcohólicos parecen ser muy similares en todas partes. «Con el desarrollo del alcoholismo y la costumbre de embriagarse en determinados grupos de población se observa el incremento de la degradación psíquica y de la conducta antisocial, y la pérdida de especificidad de las costumbres y la cultura relacionada con el alcohol.»[45]

Para simplificar, podemos distinguir tres niveles de consumo de alcohol: nulo (abstinencia), moderado y alto. Beber mucho, en una determinada ocasión, puede tener consecuencias no deseables de muy diversos tipos, por ejemplo, accidentes de tráfico provocados por conductores bebidos o por una conducta violenta provocada por los efectos desinhibitorios del alcohol. Beber mucho de manera permanente tiene un rango diferente de consecuencias no deseadas. Mientras que algunos de los daños en la salud, provocados por un consumo elevado habitual, necesitan para desarrollarse mucho tiempo y, además, pueden no percibirse (véase

44. Lo que sigue se apoya mucho en los ensayos de Heath (1995b) A menos que se indique otra cosa, las referencias que más adelante hago a las normas nacionales se sacan de los capítulos de ese libro referidos a los diferentes países.

45. Sidorov (1995), pág. 247. Respecto al uso de opiáceos, de manera similar Zinberg (1984), pág. 211, observa: «La experiencia de la adicción reduce las diferencias de personalidad y hace que los usuarios compulsivos se parezcan mucho entre ellos». Según la opinión de Gardner y David (1998): «En las etapas más tempranas, así como en un estadio tardío de la recuperación de la adicción a las drogas, los humanos quizá sean menos parecidos a los animales de laboratorio. Pero durante la fase de adicción activa y durante las fases de retirada y de abstinencia, quizá nos parezcamos más a los animales de laboratorio». De esta forma, la adicción avanzada parece borrar o reducir las diferencias culturales, las diferencias de personalidad y las diferencias entre los humanos y otros animales.

más adelante), otros efectos surgen de manera más rápida y son claramente perceptibles. Una persona puede beber tanto que sea incapaz de mantener su empleo o que su vida familiar se pueda romper en pedazos debido a sus excesos con la bebida.

Si las normas sociales fuesen invariablemente utilitaristas (véase la sección 4.1), se podría esperar que se dirigieran contra un consumo elevado de bebida del que se perciben sus consecuencias dañinas a corto o largo plazo, ya sea para el bebedor o para los demás. Efectivamente hay muchas normas de este tipo. Algunas de éstas ordenan una total abstinencia. Hasta donde sé, estas normas están siempre vinculadas a la religión.[46] Por ejemplo, el Islam y algunas sectas protestantes mantienen una prohibición absoluta de consumir alcohol. Por el contrario, las normas seculares con frecuencia ordenan beber con moderación. La norma italiana «no beber nunca entre comidas» tiene el doble efecto de limitar el consumo total y de reducir el índice de absorción de alcohol en el cuerpo; de esta manera, se aminoran los efectos corporales a corto plazo. En Islandia hay normas contrarias a beber en presencia de los niños y cuando se va de pesca. Otra vez vemos que las normas tienen una función doble. Además de reducir el consumo total, previenen efectos no deseados en los niños y previenen accidentes laborales.

Los países escandinavos generalmente se rigen por los siguientes principios: «La bebida y el trabajo deben mantenerse estrictamente separados. La bebida no está integrada como algo cotidiano en las comidas y la principal división normativa suele darse entre unas situaciones en las que no se bebe y otras en las que beber e incluso la ebriedad están culturalmente aceptados».[47] En estos países existen también fuertes normas contra la conducción en estado de ebriedad. Muchos países condenan al bebedor solitario que bebe en privado. Según señala Dwight Heath: «El bebedor solitario, personaje tan común en conexión con el alcohol en Estados Unidos, es prácticamente desnocido en otros países».[48] En otros sitios se condena al bebedor solitario que bebe en público. Por ejemplo, en Polonia, «una mujer que bebe sola en público puede ser considerada prostituta».[49]

46. Para una visión general sobre la actitud del mundo religioso hacia el alcoholismo, véase Sournia (1986), págs. 184-200.

47. Mäkelä (1986), pág. 26.

48. Heath (1995a), pág. 334.

49. Moskalewicz y Zielinski (1995), pág. 230.

Además, hay otras normas que regulan el consumo de alcohol por medio de definiciones más estrictas de las ocasiones en las que se considera socialmente apropiado beber en exceso. MacAndrew y Edgerton dan algunos ejemplos que muestran cómo el consumo de alcohol y sus efectos pueden ser regulados y limitados por normas sociales:

> En cada una de estas sociedades, el estado de embriaguez es un estado de posible libertad aceptada socialmente, a partir de que la persona cumpla con las otras exigencias forzosas de acuerdo con los cánones sociales convencionales. Durante cierto lapso de tiempo, pero sólo durante ese corto período, las reglas (o con mayor precisión, *alguna* de las reglas) se dejan a un lado y al bebedor, aunque no se le sitúe más allá del bien y del mal, al menos se le disculpa parcialmente para que no tenga que cumplir con las exigencias y responsabilidades que habitualmente tiene. En una palabra, en estas sociedades la embriaguez adquiere cierto sabor de algo extraordinario, de un tiempo muerto, *time out,* libre de otras muchas demandas imperativas de la vida cotidiana.[50]

En algunas sociedades existen normas que condenan el consumo excesivo de alcohol en cualquier situación. Entre los judíos, especialmente entre los de la diáspora, la embriaguez se considera, con frecuencia, como algo propio de los gentiles. De manera similar «los españoles mantienen un prejuicio cultural contra la borrachera, la embriaguez aparece como cierto tipo de frontera étnica que se atribuye a los de fuera. De hecho, los españoles se sentían superiores respecto a los europeos del norte y a los nativos de sus colonias debido a su actitud "civilizada" respecto a la bebida. En el México colonial, [...] los funcionarios locales españoles consideraban el hecho de beber en exceso como una costumbre que reforzaba su opinión de los mexicanos como "menores de edad incorregibles", incapaces de adaptarse a las normas españolas de moderación».[51] En Italia también existe un fuerte rechazo a beber en público. La razón no reside tanto en las consecuencias dañinas de beber en exceso, sino que con ello se expresa una deplorable carencia de autocontrol. En las sociedades católicas tradicionales, se condenaba beber y comer en exceso como manifiestas carencias de autocontrol (el pecado de la gula).[52]

50. MacAndrew y Edgerton (1969), págs. 89-90; véase también Edgerton (1985), págs. 61-69.
51. Gamella (1995), pág. 365.
52. Nahoum-Grappe (1995), pág. 80.

Sin embargo, las normas relacionadas con el alcohol no son siempre utilitaristas. Hay normas que condenan la abstinencia, así como hay normas que animan a beber en exceso. Entre los indios mapuches de Chile se critica tanto el hecho de beber en solitario como la abstinencia; dicha conducta se considera como una muestra de desconfianza. La cultura tradicional francesa condenaba tanto al abstemio como al borracho. En Italia, la desconfianza hacia el abstemio se expresaba en un probervio: «Que Dios me proteja de quien no bebe». En el período colonial norteamericano, la mayoría de los abstemios eran sospechosos (pero no eran frecuentes los problemas con la bebida). En las subculturas juveniles de muchos países, a los abstemios se les presiona y ridiculiza duramente. Hay también muchas sociedades en las que el exceso de bebida está socialmente recomendado. En México y Nigeria, se admiran las cualidades del macho que demuestra su capacidad para beber mucho. En la Rusia prerrevolucionaria, beber en exceso era obligatorio dentro de la subcultura de los oficiales jóvenes. Entre la alta burguesía polaca, «beber era una manifestación de un estilo de vida ocioso y sano. Entre los nobles, beber mucho no sólo era un derecho, sino también una obligación. El anfitrión solía exhortar a sus invitados a beber en cantidad y se ofendía si éstos lo rechazaban... Rastros de estas costumbres se pueden encontrar en cantares y dichos populares. Incluso hoy en día los polacos cantan mientras beben: "A quien no se beba el vaso hasta el fondo se le darán dos buenos azotes"... En el siglo XVIII, se inventaron unas copas de vino especiales sin pie para forzar al invitado a beberse la copa entera de un solo trago».[53]

Cuando se condena la abstinencia o cuando beber en cantidad es socialmente obligatorio, el abstemio debe utilizar como recurso algún subterfugio. En Suecia, «una pregunta común es "¿Quiere usted jerez o va usted a conducir?". Se acepta así que, con frecuencia, quienes practican la abstinencia alcohólica digan que van a conducir porque esto les alivia de la presión social que, de otra manera, con seguridad ejercería el anfitrión sobre el invitado para que bebiera un copa».[54] La norma de beber puede ser compensada solamente por otra norma (contraria a la conducción en estado de ebriedad). De igual manera, se ha defendido que la conversión al protestantismo «da una alternativa a algunos latinoamericanos que quieren salirse de la normatividad civil-religiosa del gobierno de la comunidad,

53. Moskalewicz y Zielinski (1995), pág. 228.
54. Nyberg y Allebeck (1995), págs. 286-287.

que resulta muy costosa en tiempo y dinero y que incluso en los rituales seculares con frecuencia incluyen beber en cantidad y emborracharse».[55] Una vez más la norma relacionada con beber solamente se puede superar mediante otra norma, que en este caso tiene un respaldo religioso.

Estos casos se pueden considerar como usos estratégicos de las normas. Por el contrario, las personas pueden comportarse estratégicamente para saltarse las normas. Así, «en la Antigüedad los chinos consideraban que el alcohol era en sí mismo sagrado y sólo lo bebían en ceremonias de sacrificio; al final ellos se sacrificarían cuando quisieran beber».[56] En España, «a ciertas horas, beber con el estómago vacío es una prohibición cultural tácita; sin embargo, la comida, aunque sea sólo un bocado, debe incluir la bebida».[57] En ambos casos, observamos el lado contrario del vínculo causal original: la gente en vez de beber cuando va a hacer *x*, hace *x* cuando quiere beber. Quienes cumplen la norma de no beber antes de la cena pueden adelantar la cena para beber más y además ser capaces de decirse a sí mismos (y a los demás) que respetan la norma. Aunque dichas estrategias no consiguen anular completamente la eficacia de las normas, sí pueden ir minándola.

Las personas que beben con moderación muestran un delicado equilibrio entre el deseo de alcohol y las normas sociales que las mantienen dentro de los límites. Ya que la conducta es más fácil de aprender y de imitar que las normas, cabría esperar un consumo excesivo cuando se encuentran culturas proclives a beber con otras que favorecen no beber. El consumo excesivo de alcohol entre los indígenas del México colonial (véase arriba) puede deberse a este hecho. El mismo mecanismo se puede aplicar a los árabes de Israel: «El islam prohíbe el consumo de alcohol; la religión judía no lo prohíbe, aunque aboga por un consumo moderado y alerta contra la intoxicación. Estas diferencias pueden explicar por qué el consumo diario de alcohol es mayor entre los árabes que entre los judíos. El árabe que consume bebidas alcohólicas se separa de su religión y de su cultura y pierde sus soportes sociales y religiosos... *No sabe cómo beber ni tampoco sabe casi nada sobre la naturaleza del alcohol.* Estos factores pueden contribuir a que beba en exceso».[58] El mecanismo puede actuar también entre generaciones. Según una encuesta realizada

55. Heath (1995a), pág. 344; véase también pág. 339.
56. Zhang (1995), pág. 41.
57. Gamella (1995), pág. 261.
58. Weiss (1995), pág. 150; las cursivas son mías.

en Polonia en 1984: «En el 40% de las familias los padres no hablan sobre el alcohol; sólo en un 20% se presentan normas positivas referidas a la bebida. [...] En esta situación, la mayoría de los jóvenes prueba el alcohol por su cuenta. [...] En ocasiones se imita el patrón de los adultos en el plano conductual, pero con *ausencia de un contexto normativo completo*. La carencia del impacto paterno en la socialización del alcohol deja a los jóvenes a la intemperie frente a la influencia de la cultura popular que, con frecuencia, destaca las costumbres favorables al consumo».[59]

Hagamos un último comentario sobre las normas relativas al alcohol analizando sus posibles efectos contraproducentes. Las demandas paternas contra la bebida pueden tener el efecto contrario al que se pretende por una o varias de las siguientes razones. Primero, porque los jóvenes generalmente suelen oponerse a sus padres. En Sri Lanka, por ejemplo, «para un joven la abstinencia conlleva que no está en disposición o que es incapaz de enfrentarse a la autoridad paterna».[60] Segundo, las normas con frecuencia transmiten el mensaje de que beber forma parte del mundo de los adultos, universo al que el adolescente está desesperado por llegar. Tercero, las personas llegan a adquirir el deseo de poseer algo simplemente porque se les ha dicho que no lo pueden tener («el fruto prohibido») o bien, por el contrario, dejan de desearlo porque se les dice que deben consumirlo. Jack Brehm ha investigado este fenómeno utilizando el término «reactancia».[61] Cuarto, los intentos deliberados de provocar vergüenza en otros con frecuencia conducen a conductas de ira y protesta, en vez de vergüenza o conducta evasiva.[62] La vergüenza aparece como el correlato de las expresiones espontáneas de desdén, no es el resultado de una conducta deliberada que pretende avergonzar.

Se dan casos en los que las normas contra la droga inducen al consumo de drogas por parte de los no consumidores. Las normas y valores contrarios a las drogas también pueden fortalecer la conducta adictiva

59. Moskalewicz y Zielinski (1995), pág. 232, las cursivas son mías.
60. Samarasinghe (1995), pág. 275.
61. Brehm (1966). El mecanismo de reactancia podría también explicar por qué algunos individuos bloquean su deseo de algo bueno porque se les ha dicho que lo consuman. Por ejemplo, Zinberg (1984), pág. 85, observa: «La popularidad de la marihuana puede actuar como un elemento disuasorio para empezar a usarla por parte de quienes tienen un espíritu independiente, quienes genuinamente a partir de su propia personalidad se resisten a ser unos seguidores pasivos».
62. Véase el comentario escéptico de June Tangney citado en «Crime and Punishment: Shame Gains Popularity as an Alternative to Prison», *New York Times*, 16 de enero de 1997. Para una discusión general sobre la relación entre vergüenza, avergonzar e ira, véase también Lewis (1992), págs. 149-153.

en etapas más avanzadas. Muchos individuos, que sufren de adicciones químicas o conductuales, caen en profundos sentimientos de vergüenza (debido a que perciben que están violando una norma social) o de culpa (debido a que perciben que están violando una norma moral). La necesidad de ocultar la conciencia de que uno se está destrozando la vida puede ser un factor importante que mantenga la conducta adictiva. Este mecanismo juega un papel de apoyo no solamente en el caso del alcoholismo,[63] sino que también lo hace en los casos de comer en exceso,[64] así como en la compulsividad por las compras[65] y el juego,[66] pero parece que no actúa en el caso del mantenimiento del tabaquismo ni en el del abuso de la heroína o la cocaína, aunque para el caso de la nicotina se ha identificado un mecanismo parecido que tiene importancia en la *recaída*. Enfrentado a la culpa provocada por la violación de la abstinencia, «es probable que el individuo retorne a una respuesta previa, prefigurada y familiar: fumar».[67]

Cognición

En la adicción es muy importante el papel que juegan las creencias y la formación de conceptos. Por ejemplo, muchas de las normas sociales que se han señalado anteriormente están estrechamente vinculadas a diversas creencias sobre los efectos del consumo. Una vez más el alcohol será mi principal ejemplo, aunque también me referiré a otras sustancias adictivas.

El concepto moderno del alcohol, que incluye cerveza, sidra, vino y licores, no ha existido en todas las sociedades. Incluso, en sociedades en las que se consumen todas estas bebidas, no están necesaria y conceptualmente unidas bajo el término «alcohol». «Para más de un 30% de la población polaca, abstemio es una persona que puede consumir cerveza o vino pero que no bebe vodka.»[68] En Francia, «*l'alcool* alude a una sustancia química contenida en los líquidos que se obtiene por fermentación, incluido el buen vino, y que puede causar intoxicación. *Les alcools* aluden exclusivamente a productos de la destilación entendidos como más químicos o "industriales" y menos "naturales"».[69] En términos más generales, para los habitantes de los países mediterráneos el vino ha sido un nutriente con «efectos secundarios de intoxicación».[70]

El consumo de bebidas alcohólicas puede ir unido a diversas creencias sobre sus efectos. «En Nigeria, como en la mayoría de los países africanos, el alcohol se considera un alimento, un nutriente necesario rico en vitaminas, un estimulante, un antiséptico que el cuerpo necesita para luchar contra las temidas infecciones microbianas que provocan resfriados, fatiga, agotamiento. [...] El alcohol se considera un nutriente de forma justificada, puesto que, según los informes, el vino de palma de Nigeria contiene 145 mg de ácido ascórbico y 100 mg de vitamina C por dosis.»[71] También en Italia «el vino se considera un alimento. En el pasado, el aspecto nutricional era particularmente relevante en la alimentación de las clases bajas, que por su escasa dieta necesitaban precisamente las calorías extras que el vino podía proporcionarles».[72] Asimismo, el alcohol ha sido utilizado por sus importantes propiedades sanitarias. En la Edad Media, en Inglaterra «beber alcohol era con frecuencia más inocuo que beber agua o leche, debido a las condiciones sanitarias de la época».[73] En el México rural contemporáneo, «es más difícil acceder al agua potable que al alcohol».[74] Sin embargo, cabría preguntarse si los aspectos nutricionales del alcohol, identificados por los investigadores modernos, se perciben de igual manera por parte de los consumidores. Podría suceder, sencillamente, que el alcohol tuviera «efectos nutricionales secundarios», mientras que se consume precisamente por sus propiedades tóxicas.

Cuando la cerveza, el vino o los licores se toman o se prescriben debido a sus propiedades (supuestamente) curativas, puede ocurrir que el uso del alcohol y el alcoholismo resulte iatrogénico. «La cantidad de vino utilizada con fines terapéuticos en los hospitales de la Rusia prerrevolucionaria era mayor que el consumo *per capita* entre la población sana. Los problemas del alcohol como medio terapéutico resultaban más im-

63. Orford (1985), pág. 138.
64. Polivy y Herman (1993), pág. 180; Heatherton y Baumeister (1991). Maxmen y Ward (1995), pág. 343, informan de que los bulímicos «continúan dándose atracones para retrasar la inevitable disforia que precede al atracón» y de que en un 87% de los casos adopta la forma de culpa.
65. Baumeister, Heatherton y Tice (1994), pág. 227.
66. Rosenthal y Rugle (1994), págs. 33-34.
67. Lichtenstein y Brown (1980), pág. 194.
68. Moskalewicz y Zielinski (1995), pág. 228.
69. Nahoum-Grappe (1995), pág. 82.
70. Mäkelä, (1986), pág. 21.
71. Oshodin (1995), pág. 213.
72. Cottino (1995), pág. 157.
73. Plant (1995), pág. 290.
74. Rey (1995), pág. 184.

presionantes en la práctica pediátrica: con frecuencia era el propio médico quien daba a los niños el primer vaso de vino.»[75] En Nigeria, «existe la creencia generalizada de que el alcohol puede aliviar los problemas estomacales. [...] En concreto, los nigerianos creen que la cerveza negra Guinness [...] puede curar la disentería».[76] En Francia, hasta bien entrado el siglo XIX, pensaban que en realidad el vino podía utilizarse para curar el alcoholismo.[77] En «la tradición médica francesa entre los siglos XV y XVII, la embriaguez se utilizaba como purgante».[78]

Como muestran estos ejemplos, muchas de las creencias sobre los beneficios del alcohol son falsas o dudosas. También son falsas las diversas creencias que se han formado sobre las propiedades *nocivas* del alcohol y de otras sustancias. Un ejemplo de esto nos lo proporciona el «pánico a la absenta».[79] No hay base científica alguna para creer que esta bebida, que está prohibida en todos los países europeos salvo en Gran Bretaña, tenga algún tipo de efecto dañino a largo plazo aparte de los producidos por su contenido etílico. De acuerdo con Jean-Charles Sournia, «se culpaba a la absenta para no tener que culpar al alcohol».[80] Hay muchos otros casos en los que se ha exagerado, incluso desmesuradamente, la percepción del daño a largo plazo. Zinberg señala que «aunque muchos usuarios controlados piensan que la heroína puede consumirse moderadamente, la consideran como más adictiva que lo que nos dice la farmacología de la droga. Por supuesto que esta actitud es comprensible, a la vista de los mitos que prevalecen sobre la potencia de la heroína y de que los usuarios controlados se ven expuestos a adictos que han sucumbido a la droga».[81]

Veamos otros ejemplos. Un escritor de la época victoriana describe los efectos a largo plazo del café de la siguiente manera: «El enfermo está trémulo y ha perdido el control de sí mismo; es propenso al nerviosismo y a la depresión. Tiene apariencia de trasnochado. Al igual que con otros agentes tales, una nueva dosis del veneno le proporciona un alivio temporal, pero a costa de futuros sufrimientos». En términos igualmente sorprendentes describe los efectos del té: «Una o dos horas después de

75. Sidorov (1995), pág. 244.
76. Oshodin (1995), pág. 218.
77. Nahoum-Grappe (1995), pág. 83.
78. Nahoum-Grappe (1995), pág. 80.
79. Sournia (1986), págs. 104-106.
80. Sournia (1986), pág. 106.
81. Zinberg (1984), pág. 154.

haber bebido té, una sensación de decaimiento puede sobrevenirle al enfermo de manera tal que hasta hablar le resulta un esfuerzo. La forma de hablar se vuelve débil e imprecisa. Por desgracias como éstas pueden echarse a perder los mejores años de la vida».[82] Igualmente infundadas son muchas de las creencias sobre los daños a corto plazo. MacAndrew y Edgerton documentan, por una parte, que muchos escritores modernos defienden que beber mucho siempre provoca desinhibición y pérdida de control y, de otra, que en muchas sociedades se bebe muchísimo sin que se produzca ninguna de tales consecuencias.[83]

Por el contrario, también puede ocurrir que las drogas nocivas se consideren inocuas. Mientras que resulta poco probable la percepción incorrecta de los daños a corto plazo, sin embargo, los efectos dañinos a largo plazo pueden pasar fácilmente desapercibidos. Al preguntarse por qué los médicos especialistas de la Antigüedad fracasaron en percibir las lesiones orgánicas provocadas por el alcohol, Sournia se contesta diciendo que ese fallo «iba unido al promedio de vida que tenía la gente en esa época, que probablemente rondaba los 40 años. La cirrosis hepática, las lesiones del páncreas y los cánceres provocados por el alcohol requieren varias décadas de intoxicación etílica antes de que se manifiesten, e incluso, aunque algunos individuos se vean afectados en una edad temprana, el número de casos clínicos era probablemente demasiado pequeño como para atraer la atención de los médicos».[84] En otros casos, se descubrió finalmente el vínculo causal, pero con algún retraso. Así, por ejemplo, el rápido incremento de cánceres de pulmón entre 1920 y 1950 se imputaba inicialmente a la contaminación en vez de a su verdadero motivo: fumar.[85] Estos ejemplos se refieren exclusivamente a las lesiones orgánicas. Hay bastante menos incertidumbre o ignorancia respecto a los desastrosos efectos a largo plazo del alcohol, del abuso de la heroína o del juego compulsivo sobre la situación social y económica del adicto. El adicto puede negar o engañarse sobre esos efectos, pero es bastante poco probable que los observadores externos caigan en ese error.

82. Citado a partir de Orford (1985), pág. 73.
83. MacAndrew y Edgerton (1969), capítulos 1 y 2 respectivamente. Aunque recientes investigaciones muestran que desestiman el efecto desinhibitorio del alcohol (Steele y Josephs [1990]), esto no socava su argumento general.
84. Sournia (1986), pág. 20.
85. Goldstein (1994), págs. 106-107.

La idea de que una sustancia dada es adictiva está formada por un conjunto particularmente importante de creencias. Una vez que un patrón conductual se conceptualiza como adicción, con sus correspondientes creencias causales, puede ocurrir que cambie extraordinariamente. Una creencia particularmente importante consiste en decir que la adicción es, si no irresistible, al menos muy difícil de resistir y en considerarla prácticamente como un deseo compulsivo. (Véase la sección 5.3 para una mayor aclaración de esta idea.) De ahí que a las creencias causales sobre los efectos de la droga, sobre el cuerpo del adicto y sobre su estatus socioeconómico debamos añadirles las creencias causales sobre el efecto que tiene la adicción sobre su *voluntad*, o más específicamente, sobre su capacidad para dejar la adicción. Dos creencias contrapuestas sobre este efecto pueden tener el mismo impacto sobre la conducta. Algunos adictos utilizan la creencia (normalmente un autoengaño) de que pueden dejarlo como excusa para no dejarlo. Otros utilizan la creencia (igualmente de autoengaño) de que son incapaces de dejarlo como excusa para no dejarlo. La creencia de que uno es adicto puede reforzar la propia adicción mediante el mecanismo de reducción de la disonancia. Con frecuencia, dicho mecanismo conduce a que los adictos nieguen que lo son o a negar que la adicción sea nociva.[86] Si bien estos resultados de la reducción de la disonancia suprimen cualquier motivación para el cambio, de hecho tampoco fortalecen el hábito. Sin embargo, en un tercer escenario

> una conducta contraria a las propias opiniones (por ejemplo, continuar fumando a pesar de reconocer los peligros que ello implica para la salud) no supone necesariamente un incremento de la disonancia, ni para aquellos individuos que ven que su conducta está fuera de su control voluntario (por ejemplo, quienes dicen «por mí mismo no puedo salir»), ni para quienes reducen selectivamente su amor propio (por ejemplo, quienes dicen «no tengo la suficiente fuerza de voluntad»). De acuerdo con esta interpretación, los fumadores «disonantes», una vez que se consideran a sí mismos como adictos, ya no se encuentran en un estado de disonancia no resuelta. Bien pudiera ser que muchos fumadores tengan motivos como para considerarse a sí mismos adictos. [...] En la medida en que un mayor número de fumadores reconozca los riesgos que supone fumar para la salud, deberíamos esperar que se convirtieran en no fumadores o, con mayor probabilidad, que busquen justificaciones extras para continuar con su conducta. Calificar el hecho de que fumar como adicción ofrece una justificación de ese tipo y, por tanto, en nuestra opinión no debería ser un tema que incorporar en la educación para la salud que esté dirigida a los que ya son fumadores.[87]

86. Orford (1985), págs. 243-244.

El concepto de adicción, con la creencia conexa de que las ansias por la droga resultan casi irresistibles, es algo relativamente moderno. Antes de 1800, era frecuente percibir lo que normalmente llamaríamos alcoholismo como una simple forma de conducta de exceso o glotonería.[88] Era un vicio, no una condición. Por supuesto que realmente los bebedores empedernidos eran adictos. Iban a donde fuera con tal de encontrar la siguiente copa, por la mañana lo primero que hacían era tratar de beber algo, morían de cirrosis hepática, etc. No sabían que eran adictos, no más de lo que un joven tahitiano a quien ha dejado su novia sabe que está deprimido. De acuerdo con Harry Levine, el responsable del «descubrimiento de la adicción» fue Benjamin Rush (1746-1813). «La contribución de Rush a un nuevo modelo de comprensión del bebedor habitual tenía cuatro componentes: primero, identificó el agente causal (los licores espirituosos); segundo, describió claramente la condición del bebedor como una pérdida del control sobre la conducta de beber (como actividad compulsiva); tercero, la consideró como una enfermedad; y cuarto, prescribió la abstinencia total como la única manera de curar el alcoholismo.»[89] Levine añade:

> No quiero decir que emergiese un nuevo estilo de beber que no existía antes y que entonces se calificase como adicción. En la sociedad colonial se daba una gran variedad de estilos de bebedores habituales como los que existían en el siglo XIX. Algunos expertos en el alcoholismo han leído las descripciones existentes de bebedores desde la época de la Grecia clásica y han llegado a la conclusión de que las formas de beber que identificamos con el alcoholismo ya existían desde entonces. Lo nuevo en el siglo XIX era la legitimidad de una manera particular de interpretar la experiencia y la conducta de los bebedores. En la sociedad colonial, algunos individuos aislados puede que se sintieran «sobrepasados» absolutamente por sus deseos de beber, pero no existía un vocabulario socialmente legitimado que permitiese organizar esa experiencia y hablar sobre ella; se mantenía como una

87. Eiser, Sutton y Wober (1978), págs. 100 y 106.
88. Levine (1978); Sournia (1986), pág. 57; Brennan (1991); Nahoum-Grappe (1995), pág. 80.
89. Levine (1978), pág. 152.

experiencia extremadamente privada y no bien definida. En el siglo XIX la experiencia del bebedor era tan familiar que se convirtió en un estereotipo.[90]

Antes de 1800, se daba lo que podríamos llamar *protoalcoholismo,* fácilmente reconocible para los observadores modernos, pero no conceptualizado como tal por quienes lo sufrían ni por quienes estaban cerca de ellos. Como en el caso análogo de las emociones, el fenómeno se transformó cuando se conceptualizó. Por ejemplo, la idea de que un adicto al alcohol solamente puede curarse mediante la total abstinencia supone la modificación del modelo temporal de beber, con períodos de abstinencia que alternan con períodos de gran consumo. La creencia de que una vez que el alcohólico, posiblemente reformado, se tomaba una copa inevitablemente se producía la recaída total se convirtió en una profecía que se cumplía a sí misma. Por el contrario, esa misma creencia también podría mantenerlo alejado de tomarse la primera copa. La creencia puede cambiar la conducta, tanto para lo bueno como para lo malo.[91]

De manera más general, los intentos por dejar una determinada adicción presuponen el concepto de adicción. Como veremos en la sección 5.3, los adictos exhiben gran número de complicadas estrategias para mantenerse en la abstinencia o, algunas veces, para tratar de consumir cantidades moderadas. Saben, o creen, que no pueden decidir sencillamente retirarse y poner en práctica tal decisión. Podríamos pensar que esta creencia tiene que ver con la experiencia. Muchos adictos intentan la estrategia ingenua de «simplemente dejarlo», antes de saber que se necesitan técnicas más complejas. Sin embargo, en mi opinión, se trata sin más de una creencia que es parte de la cultura moderna. Lo que un adicto aprende en sus fallidos intentos de dejar la adicción es que él es lo que precisamente su cultura califica como adicto. Ser un adicto *es* ser incapaz de «simplemente dejarlo».

También ocurre que otras personas tratan al alcohólico moderno o al adicto a la nicotina de manera diferente a como trataban a los borrachos o a los fumadores empedernidos de otras épocas. El razonamiento plan-

90. Levine (1978), pág. 154, n. 12.

91. La capacidad de los alcohólicos para volver a un consumo moderado o controlado de la bebida sigue siendo algo muy discutido. Vaillant (1995), pág. 297, afirma a modo de conclusión: «La cuestión no es que los dependientes del alcohol nunca vuelvan a ser bebedores sociales, sino que es un estado muy raro y con frecuencia muy inestable». Un caso en el que una creencia *absolutamente falsa* puede prevenir la recaída es el del disulfiram implantado subcutáneamente (véase más adelante la sección 5.3).

teado anteriormente (que debería prohibirse fumar en público para que los fumadores que quieran dejarlo no se encuentren con estímulos que los inciten al consumo) presupone que la adicción a la nicotina es una enfermedad de la voluntad. Más importante incluso es que el concepto moderno de adicción puede dar lugar a formas iatrogénicas de la misma condición de adicto, tal como se sugiere en el siguiente párrafo:

> En la mayoría de los países industrializados, en el tratamiento personalizado del alcoholismo se ha supuesto que el proceso de calificación como enfermedad, y la aceptación correspondiente por parte del alcohólico de su papel de «enfermo», facilitaría el tratamiento y potenciaría las posibilidades de rehabilitación. Sin embargo, algunos autores [...], cuestionan la utilidad de la aplicación indiscriminada del carácter de enfermedad, y no sólo porque puede que no sea apropiada para todas las variedades de los problemas relacionados con el alcohol, sino también porque *puede influir sobre la misma conducta que trata de describir*. Esto podría producirse porque [...] se alteren las expectativas cognitivas que tenga el alcohólico y las que existan en su entorno social inmediato, como puedan ser que el bebedor ya no se ve como responsable de su propia conducta. Desde este punto de vista, la pérdida del control sobre la bebida puede resultar de expectativas aprendidas más que de una predisposición física, y el alcoholismo crónico aparece más como un rol de dependencia que como una dependencia fisiológica.
>
> Otra fuente de influencia sobre los alcohólicos es el mismo proceso de tratamiento, puesto que el principal objetivo del tratamiento, particularmente en Estados Unidos, consiste en convencer al alcohólico de la validez del concepto de enfermedad y suprimir los estigmas personales asociados al estereotipo negativo de alcohólico.[92]

Resumen

La interacción de las normas sociales y de las creencias causales sobre las sustancias adictivas explican, en gran parte, la variedad existente entre las diversas sociedades con respecto al uso de las drogas. Algunas de las normas posiblemente están directamente provocadas por las creencias. Las normas contrarias al consumo en exceso o en ocasiones inadecuadas suelen tener como objetivo aquellas conductas que se considera que tienen consecuencias adversas. Otras normas resultan más compli-

92. Babor y otros (1986), págs. 99 y 107; las cursivas son mías.

cadas. Más que evitar el consumo excesivo individual, lo que hacen es sacarle de la abstención e incluso llevarle al exceso.

Hay algo de verdad en la idea de que la adicción es «algo totalmente mental». En cierta medida, no importa si una determinada sustancia o una determinada forma de conducta es realmente adictiva; en la medida en que la gente lo crea, lo es. Muchos efectos de las drogas adictivas están profundamente conformados por las expectativas. En un típico diseño de cuatro opciones, a los sujetos se les da la droga auténtica (alcohol o nicotina) o un placebo y se les dice que se les ha dado la droga o que se les ha dado el placebo algunos efectos de la droga resultan más pronunciados cuando se les da el placebo pero se les dice que era droga que cuando se les da droga pero se les dice que es placebo.

Ahora bien, todos estos efectos no quieren decir que la cultura sea todopoderosa a la hora de conformar la adicción. La adicción está tanto en el cuerpo como en la mente. El poder de las expectativas, para conformar la experiencia de consumo, es probablemente menor de lo que en algunos momentos se ha pensado. Muchos efectos de la «miopía alcohólica» no se producen con los placebos.[93] Los fumadores a los que se les ha dado cigarrillos con un contenido bajo en nicotina, después de cierto tiempo, ajustan su consumo al alza.[94] Las normas morales y sociales pueden impedir que un adicto se lance a un atracón de crack, a una borrachera o a una bárbara sesión de juego, pero, una vez que ha comenzado esa intensa sesión de consumo, resultan bastante menos efectivas para que lo deje antes de que sea demasiado tarde. Incluso aunque una protoadicción puede cambiar extraordinariamente una vez que se transforma propiamente en una adicción, también puede tener una influencia poderosa sobre la conducta en las etapas preconceptualizadas.

93. Steele y Josephs (1990).
94. Ashton y Stepney (1982).

Capítulo 5

Elección, emoción y adicción

5.1. El concepto de elección

Nos referiremos a tres niveles de la acción intencional. Primero, tenemos la «acción sin elección», una acción deliberada que es insensible a los cambios en la estructura de la recompensa. En segundo lugar, nos encontramos con las acciones que se sustentan en una «elección mínima», un tipo de acción deliberada que puede verse modificada por cambios en la estructura de las recompensas. Y, por último, tenemos la idea más compleja de «elección racional», aquella acción deliberada que mantiene el tipo justo de relación entre los deseos, las creencias y los diversos conjuntos de información de un agente. Aunque defenderé que el concepto de acción sin elección es un concepto coherente, puede resultar difícil decidir cuándo nos encontramos ante uno de sus ejemplos. Por el contrario, es frecuente encontrarse con casos que ejemplifiquen los conceptos de elección mínima y elección racional.

Acción sin elección

La capacidad para elegir implica, como mínimo, ser sensible a las recompensas o castigos esperados (dicho brevemente, «ser sensible a la recompensa»). Supongamos que un agente tiene dos opciones factibles, *a* y *b*, y que opta por *a*. Para que esta acción sea el resultado de una elección, debería existir alguna modificación de la estructura de recompensas asociadas con *a*, con *b* o con ambas opciones que pudiera conducir a la realización de *b*. De tal manera que si el agente hiciera *a*, incluso disponiendo de información que le permitiera inferir que ese resultado podría ser desastroso comparándolo con las consecuencias de *b*, cabría preguntarnos si la acción es el resultado de una elección. Imaginemos a una persona que está en un bote salvavidas cuya terrible sed le lleva a beber agua del mar. Aunque no sabe que el agua del mar le provocará una muerte más rápida que si se hubiera abstenido de beberla, podemos estipular que incluso aunque lo hubiera sabido no habría podido abstenerse. En un caso de este tipo, nos gustaría decir que su deseo era «irresistible» y que «no tenía elección».

Obsérvese que cuando el náufrago bebe, se trata sin ningún tipo de ambigüedad de una *acción* voluntaria: un movimiento corporal deliberado con el propósito de lograr algún objetivo. No se trata de un episodio de conducta refleja ni tampoco es un simple acontecimiento, como ocurre cuando una persona se queda dormida mientras conduce. También es algo más que lo que llamamos cuasi acción, como cuando una persona por fin consigue resolver su urgencia de orinar. Aunque una cuasi acción viene precedida por algún tipo de aceptación mental, no es una acción en el sentido definido anteriormente. La decisión de no resistirse a una urgencia corporal no es un movimiento corporal. (Orinar puede que también termine siendo un mero acontecimiento en el caso de la persona que se resiste hasta el final.) Pero aunque beber el agua del mar sea una acción, por lo menos es discutible que sea el resultado no de una elección, sino de un «deseo irresistible» de beber.

Recientemente, Gary Watson ha discutido la afirmación de que los deseos puedan ser «irresistibles», «compulsivos» o «todopoderosos». Comienza con un ejemplo de relación compulsiva interpersonal: el matón que nos obliga a dejar la habitación levantándonos en vilo y tirándonos a la calle. Y a continuación se pregunta: «¿Podremos tener una relación con (algunos de) nuestros deseos que se corresponda suficientemente con la relación que mantenemos con las intenciones del matón y que nos garantice hablar de manera no metafórica de compulsión?».[1] En general, su respuesta es negativa. Antes de avanzar en la discusión de su argumento, mencionaré una objeción que hace sobre el uso de la sensibilidad a la recompensa como criterio para la elección. Combinando mi ejemplo con uno de los suyos, supongamos que el único acceso al agua del mar sea a través de un nido de ratas, a las que el náufrago tiene una auténtica aversión. En este caso, puede que se abstenga de elegir la opción desastrosa. Como señala Watson, este escenario «demuestra que ninguna prueba de compulsión, en términos de susceptibilidad a incentivos disuasorios, funcionará sin algo que asegure que la motivación en el escenario contrafáctico no es compulsiva».[2] Sin embargo, no discute cómo podríamos asegurar la condición de no compulsividad. Más adelante propongo una prueba que al menos ofrece condiciones suficientes.

Watson observa, en primer lugar, que en los casos paradigmáticos de compulsión externa, el agente es incapaz de resistirse a una fuerza o a una presión incluso aunque haga todo lo que pueda por lograrlo. Pero ser incapaz de resistirse a un deseo intenso no es análogo a ser incapaz de resistirse a la fuerza de un cálculo renal o a la presión de la vejiga:

> A diferencia de los obstáculos externos (o de las presiones internas), los obstáculos motivacionales funcionan en parte impidiendo nuestros intentos, en vez de hacerlo anulando nuestros esfuerzos. Nuestra conducta en determinado e importante sentido es voluntaria. Ésta es la diferencia crucial entre la masa de un cálculo renal y la «fuerza» motivacional de un deseo. La masa de la piedra puede dominarnos sobrepasando nuestra voluntad, mientras que el deseo no puede hacerlo. Verse dominado por un trozo de piedra supone que el uso nada ambivalente de nuestras fuerzas resulta insuficiente para resistirse a su fuerza. Verse derrotado por un deseo quiere decir que nuestras capacidades para resisitir no se emplean con toda su potencia.[3]

Watson llega a la conclusión de que los deseos aparentemente irresistibles de los adictos se pueden describir mejor diciendo que «tienen gran dificultad para que las razones efectivamente afecten a sus elecciones, en un cierto ámbito de deliberación, al menos bajo algunas circunstancias. Esto coloca el énfasis en la alteración o deterioro de la razón práctica, en vez de hacerlo en el poder de los deseos adictivos. No es que nos veamos

1. Watson (1998).
2. Watson (1998).
3. Watson (1998).

sobrepasados por la fuerza bruta, sino que se nos seduce».[4] Siguiendo la línea de discusión sobre la adicción y la disonancia cognitiva, desarrollada en la sección 4.3, añadiría que esa seducción opera en parte mediante la creencia de que el deseo *es* todopoderoso, de manera que cualquier resistencia sería inútil.

Más adelante, en este mismo capítulo, volveré al tema de la adicción. Por ahora, me pregunto si el argumento de Watson refuta la idea de un deseo irresistible o, con mayor precisión, la idea de que algunas acciones voluntarias son insensibles a la recompensa. No creo que lo haga (y puede que tampoco pretendiera hacerlo). La «alteración de la razón práctica» a la que se refiere Watson puede tener el efecto de hacer que el agente sea incapaz de prestar atención a acciones alternativas y a las consecuencias a largo plazo provocadas por la acción favorecida por el supuesto deseo compulsivo. El único pensamiento que tiene en la mente es el de que una molestia urgente se aliviará mediante la realización de una cierta acción, por ejemplo, bebiendo agua del mar. Si el efecto de un deseo o de un ansia determinada es hacer que desaparezcan algunas opciones o algunas consecuencias del horizonte cognitivo del agente, esto quiere decir que hay un cierto sentido real en el que «no tiene elección». El agente es como un caballo con anteojeras, incapaz de detectar los peligros que vienen de fuera de su estrecho campo de atención y, por tanto, es incapaz de reaccionar ante ellos.

Me parece que ésta es una explicación conceptual coherente de las acciones voluntarias que no se apoyan en la elección. Otro asunto es si alguna vez se dan en la práctica y cuándo. Más tarde discutiré si las emociones o las ansias adictivas tienen la capacidad de ocultar de esta manera la conciencia de las opciones y sus consecuencias. Aunque nunca he estado en una situación de sed angustiosa, me imagino que esa condición bien puede tener este efecto. Ciertas formas del dolor extremo pueden inducir a una reducción similar del campo cognitivo.

Sin embargo, es posible proponer una explicación alternativa, en términos de un *aumento temporal de la tasa de descuento del tiempo.* En este análisis, el agente tendría una completa conciencia cognitiva de las alternativas y de sus consecuencias, pero, sencillamente, les asignaría un peso menor en sus decisiones. Más que presentar una insensibilidad total en relación a las recompensas, resulta solamente que es menos sensible a recompensas distantes en el tiempo. Si se magnifican suficientemente las

4. Watson (1998).

malas consecuencias de la acción favorecida o si se les ve como suficientemente cercanas en el tiempo, el agente podría resistirse al deseo de realizar esa acción.

En muchos casos, el análisis en términos del descuento temporal es discutible. No veo cómo en el estado actual de la investigación podemos determinar si es un análisis que siempre resulta adecuado. Para una determinada acción, en apariencia insensible a la recompensa, uno siempre puede argüir que, si las malas consecuencias fueran suficientemente inmediatas en el tiempo como para darse *muy* poco después de las consecuencias deseadas, la acción no se realizaría. Para rechazar cualquier contraejemplo que se presente a la explicación que se basa en el descuento temporal, quienes la defiendan siempre podrían afirmar que las consecuencias no se han acercado suficientemente a la acción. El asunto solamente podría decidirse mediante datos neurofisiológicos que no parecen disponibles por ahora. La identificación del sustrato neurofisiológico de las creencias complejas (en relación con las consecuencias de la conducta) parece estar bastante lejos de todo lo que podemos prever en la actualidad. Por tanto, propongo que caractericemos a una conducta como conducta insensible a las recompensas en el caso de que las técnicas experimentales actuales no puedan mostrar lo contrario.

La elección mínima

Tal como defiende Watson, que una acción resulte sensible a las recompensas no demuestra por sí misma que sea el resultado de la elección deliberada entre diversas alternativas sobre la base de sus consecuencias esperadas. Si la sed compulsiva de un náufrago se ve dominada por un temor compulsivo aún más fuerte, como es el que siente por las ratas, sería confundir las cosas decir que *eligió* no beber. Por supuesto que hay muchos casos normales en los que la sensibilidad a la recompensa adquiere la forma de elección deliberada. Sin embargo, esa elección no es preciso que sea racional. Hay casos de «elección mínima» definidos como *elecciones sensibles a la recompensa*, que no son ejemplos de elección racional.

Para aclarar este enunciado intentaré dar una serie de definiciones explícitas de la elección sensible a la recompensa y de la elección racional. Veamos primero el concepto de elección sensible a la recompensa. Supongamos, como anteriormente, que el agente se enfrenta a dos opciones posibles, *a* y *b*, y que escoge *a*. Más aún, imaginémonos una serie

de experimentos mentales en los que el agente se enfrenta con las opciones a y b_1, a y b_2, a y b_3..., donde b_i es la b incrementada en i dólares. La acción inicial se debería a una elección sensible a la recompensa en el caso de que exista un n tal que para todo $i < n$ el agente hace a en vez de b_i, mientras que para todo $i > n$ el agente hace b_i en lugar de hacer a; si no existe un tal n, entonces la acción no es sensible a la recompensa. Esta prueba presupone algo muy discutible: que existe una relación bien determinada entre el dinero y cualesquiera otros bienes, algo que no ocurrirá si la utilidad del dinero tiene una cota superior o si algún otro bien se considera lexicográficamente superior al dinero. La prueba nos produce condiciones suficientes, pero no condiciones necesarias. Me parece que problemas similares surgirían de cualquier otro intento de definir la idea de elección sensible a la recompensa en términos puramente conductuales. Aunque sabemos intuitivamente lo que significa elegir sobre la base de las recompensas esperadas, hay tantas clases diferentes de recompensas que pueden motivar a un agente que ninguna prueba puede funcionar bien para todas ellas. Una vez que sabemos lo que motiva a un agente podemos diseñar una prueba, pero en ese caso ya no la necesitaríamos.

Elección racional

La proposición de que una acción se basa en una elección *racional* es incluso más difícil de establecer sobre la base de criterios conductuales directos. Como explicaremos en un momento, para que una acción sea racional tiene que mantener unas determinadas y específicas relaciones con los conjuntos de deseos, creencias e información del agente. Para imputarle esos estados mentales, debemos apoyarnos en una evidencia conductual, incluyendo la conducta verbal. Para dar el paso que va de la conducta a los estados mentales también debemos asumir que el agente es, por lo general, racional.[5] Sin ese supuesto estaríamos completamente perdidos. Por ejemplo, cuando sabemos que un agente posee cierta cantidad de información, automáticamente inferimos que sostiene la creencia que esa información garantiza, pero solamente porque aceptamos de manera igualmente automática que el agente es racional. Al aceptar que mantiene la creencia, podemos proceder a evaluar un fragmento particular de conducta como racional o irracional. De otra manera, podemos asumir que la conducta fue racional, imputarle las creencias que la harían

5. Davidson (1980), capítulo 2.

racional y, posteriormente, evaluar aquellas creencias como racionales o irracionales a la vista de su información.[6] La elección entre estos dos procedimientos depende (entre otras cosas) de sus resultados. Si el primer procedimiento hace que su conducta aparezca como profundamente irracional y el segundo hace que tales creencias parezcan ligeramente irracionales, preferiremos el último método.[7] Evidentemente, se trata de asuntos de interpretación que no se pueden reducir a una simple prueba mecánica.

El modelo básico de elección racional se presenta en la figura 5.1. Las flechas tienen tanto una interpretación causal como una normativa. Por ejemplo, una acción racional es aquella que está causada por los deseos y las creencias de los agentes y que además es óptima a la luz de tales deseos y creencias. La flecha cortada, sobre la que hablaremos más adelante, indica un vínculo causal que no se aceptaría sobre bases normativas.

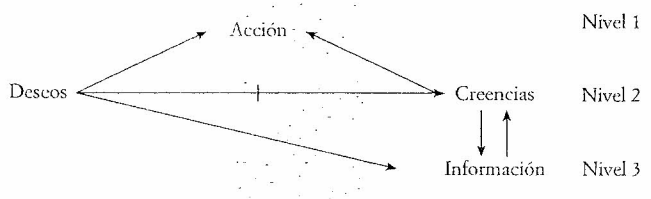


Figura 5.1: Modelo básico de elección racional.

El modelo presupone tres niveles distintos de optimización. En primer lugar, para que una acción sea racional tiene que ser la mejor manera de satisfacer los deseos del agente dadas sus creencias. En sí misma se trata de una exigencia muy débil. Si queremos matar a una persona y creemos que la mejor manera de hacerlo es elaborar una representación de ella en forma de un muñeco y pincharle con agujas, entonces, de acuerdo con esta definición débil, actuaremos de manera racional si construimos el muñeco y lo pinchamos con agujas. Sin embargo, difícilmente

6. En estos ejemplos esquemáticos ignoro el hecho de que se necesitan supuestos e inferencias similares para establecer (provisionalmente) que el agente posee la cantidad de información pertinente. Podemos saber que leyó un artículo en el que se reflejan ciertos hechos, pero no si los recuerda correctamente.

7. Como ejemplo, para formarse una creencia respecto al valor relativo de las dos opciones, el agente tiene que sumar los valores de sus componentes. Supongamos que las sumas correctas son 39 y 40 y que elige la primera opción. Para minimizar su irracionalidad, deberíamos suponer que cometió un ligero error aritmético en vez de suponer que deliberadamente eligió la opción inferior.

nos quedaríamos satisfechos con esta conclusión, y no precisamente porque mis deseos homicidas sean irracionales (puede que sean inmorales, pero esa es otra cuestión), sino porque mi creencia está manifiestamente mal fundada.

Por lo tanto, en segundo lugar, es preciso establecer que las creencias mismas sean también racionales, en el sentido de que estén basadas en la información disponible para el agente. Estas creencias pueden ser sobre cuestiones fácticas o sobre conexiones generales legaliformes. En particular, incluirán las creencias sobre las *oportunidades* de las que puede disponer el agente. Efectivamente, con frecuencia la teoría de la elección racional se establece en términos de deseos y oportunidades más que en términos de deseos y creencias. En esa versión «reducida», la teoría nos dice que un agente racional elige el elemento que más prefiere de su conjunto de oportunidades. Algunas veces esta formulación es suficientemente adecuada. Para algunos propósitos, la teoría de la elección racional puede resumirse diciendo que *la gente hace lo mejor que puede hacer*. Sin embargo, en general, necesitamos tener en cuenta que el conjunto completo de oportunidades objetivas, disponibles para el agente, puede que no sea conocido por él. Por ejemplo, hoy en día los gobiernos no saben realmente si es posible desarrollar uniones comercialmente viables. O, para poner un ejemplo más mundano, el motorista que llega a una ciudad desconocida sin un mapa no conocerá todo el conjunto de caminos por los que podría moverse en la ciudad. Aplicada a esta situación, la teoría nos dirá que *los individuos hacen lo mejor que creen que pueden hacer*.

En tales casos, el agente debe utilizar cualquier información que tenga para formarse alguna creencia o para estimar subjetivamente las alternativas. El hecho de que sea subjetiva no le priva, por ello, de su racionalidad. Por el contrario, *el concepto de racionalidad es subjetivo en todas sus fases*.[8] Ser racional no significa que uno tenga éxito invariablemente a la hora de realizar los propios objetivos; solamente significa que uno no tiene razón para pensar, después de haber actuado, que deberíamos haber actuado de manera diferente. Tampoco significa que una creencia racional tenga que ser verdadera; solamente que debe estar bien fundada en la información disponible. Las creencias son racionales si se forman mediante procedimientos que (se cree que) producen a largo plazo más creencias verdaderas que las que produciría un procedimiento alternativo; pero en una ocasión determinada la creencia formada de esta manera puede que no se corresponda con los hechos. Las creencias son irracionales cuando se conforman mediante influencias distorsionantes de muy diversos tipos. Algunas de éstas se parecen más a los errores, como ocurre cuando la gente no sigue los principios más sencillos de la inferencia estadística. Sin embargo, en otros casos pertenecen a la categoría de *irracionalidad motivada*, como ocurre cuando la suma de los errores cometidos por un vendedor trabaja sistemáticamente (aunque no intencionalmente) a su favor.

8. En Elster (1998d), he discutido que la teoría de la acción de Max Weber no es correcta debido a que confunde *racionalidad* subjetiva con *éxito* objetivo.

Sin embargo, una creencia no se hace racional simplemente porque esté bien fundada en la información disponible. Si el motorista tiene prisa, quizá debería comprarse un mapa para obtener más información acerca de los caminos posibles. Por ello, en el tercer nivel de optimización, el agente debería adquirir una cantidad óptima de información, o, dicho con mayor precisión, invertir una cantidad óptima de tiempo, energía y dinero en recoger esa información. Claramente, con frecuencia resulta irracional no invertir tiempo alguno en recoger información. Si tenemos la intención de comprar una casa o un coche, deberíamos comparar diversas opciones e investigar cada una de ellas con cierta profundidad. Es igualmente claro que hay ocasiones en las que se corre el peligro de tratar de recoger demasiada información. Si un médico hace demasiadas pruebas antes de decidirse por un determinado tratamiento, el paciente puede que se le muera entre las manos. Un general que insiste en conseguir la información precisa sobre los movimientos del enemigo antes de lanzar el ataque puede que fácilmente sea pillado por sorpresa. Entre estos dos extremos, existe un nivel óptimo de búsqueda, el «justo medio». Otra cuestión diferente es si podemos *saber* o no dónde se localiza ese óptimo, pero no lo discutiremos aquí.[9]

En un momento dado, un individuo tiene ciertas creencias sobre los costes y el valor de adquirir nueva información. Lo que haga se deberá estimar a la luz de esas creencias, no a la vista de lo que un observador externo puede considerar óptimo. Con nuestros ojos no podemos ver más allá de nuestro horizonte. Por lo tanto, podemos establecer una tercera y última proposición de la teoría de la elección racional: el principio de que *los individuos sacan el máximo partido de lo que tienen,* incluyendo sus creencias y sus preferencias. Las implicaciones radicalmente subjetivas de esta idea se analizarán más adelante.

9. Para este tema, véanse Winter (1964) y Elster (1984), capítulo 2, sección 4.

Como se muestra en la figura 5.1, hay diversos factores que determinan la cantidad de información que recogerá un agente racional. Evidentemente tienen importancia las creencias del agente en relación a los costes y al valor esperado de la recogida de información. También entrarán en el cálculo sus deseos, es decir, cuán importante es para él la decisión. Por lo tanto, indirectamente, los deseos de los agentes entrarán en el proceso de formación de creencias. La flecha cortada, que va de los deseos a las creencias en la figura 5.1, pretende indicar que, como ocurre en el pensamiento desiderativo, esa influencia directa es inadmisible. Aunque Hume diga: «La razón es y debe ser solamente esclava de las pasiones»,[10] no quiere decir con ello que se le permita a la pasión establecerse como un tirano arbitrario. Incluso un esclavo necesita alguna independencia para servir bien a su maestro. Las creencias nacidas de la pasión sirven muy mal a la pasión.[11]

Hagamos dos observaciones para subrayar la naturaleza subjetiva de la racionalidad. Anticipándonos a la sección 5.3, consideremos en primer lugar la adicción a las drogas. Una razón por la que la adicción puede ser racional, en el modelo de adicción de Gary Becker, es el poco peso que el adicto asigna a las gratificaciones futuras en comparación con las presentes. Ese peso, expresado en la tasa de descuento temporal, no está sujeto por sí mismo a evaluación racional. Una preferencia temporal es precisamente otra preferencia. Hay a quienes les gusta el helado de chocolate, mientras que a otros les gusta el de vainilla: se trata de hechos brutos, y sería absurdo decir que una preferencia es más racional que la otra. De igual manera, es también un hecho bruto que a alguien le guste el presente mientras que otros tengan un gusto particular por el futuro. Si una persona descuenta enormemente el futuro, el consumo de una sustancia adictiva puede ser, para esa persona, una forma de conducta racional.

El argumento puede parecer contraintuitivo. Sin embargo, me parece que la idea es totalmente correcta si queremos explicar la conducta a partir del exclusivo supuesto de que la gente saca el máximo partido de lo que tiene. Si algunos individuos tienen la mala suerte de nacer con ciertos genes o de estar expuestos a influencias externas, que les hacen descontar enormemente el futuro, la conducta con consecuencias autodestructivas a largo plazo puede que sea para ellos su mejor opción. No

10. Hume (1960), pág. 415.
11. Veyne (1976).

podemos esperar que den pasos que reduzcan su tasa de descuento temporal porque querer estar motivado por preocupaciones a largo plazo *es* ya, de hecho, estar motivado por preocupaciones a largo plazo.[12] Está claro que los adictos no tienen *razón* alguna para descontar seriamente el futuro. La fecha en la que se puede disponer de un bien no constituye en sí misma una razón para desearlo o preferirlo. Si no tenemos en cuenta ciertos hechos, tales como que sabemos que vamos a morir pero no sabemos cuándo y que disfrutaremos menos de las cosas a medida que seamos más viejos, cualquier año es tan bueno como cualquier otro. Ahora bien, la ausencia de razones para descontar el futuro no quita valor al poder explicativo del descuento.[13]

Un tema diferente es el de si pueden considerarse irracionales los *cambios* en la tasa de descuento. Cuando el agente presta una atención reducida a las consecuencias a largo plazo de la elección presente, bajo la influencia de algún factor visceral (dolor, emoción, ansia, sed), este efecto puede haberse producido de dos maneras diferentes. Por una parte, puede que estas consecuencias sencillamente no estén presentes en su horizonte cognitivo; de otra, puede que estén presentes, pero que resulten devaluadas comparándolas con las recompensas a corto plazo. Prácticamente en cualquier explicación de la racionalidad, el primer fenómeno sería un ejemplo de irracionalidad. Por tanto, parece algo arbitrario no utilizar la misma caracterización para el segundo. Para algunos autores el descuento *significa* que las prospectivas lejanas pierden parte de la intensidad cognitiva por la que motivan la conducta en el presente.[14] Se trata de asuntos muy sutiles y el vocabulario del que disponemos para hablar de ellos es inadecuado. A pesar de todo, me inclino a decir que cualquier despreocupación por el futuro manifestada conductualmente y visceralmente inducida es un signo de irracionalidad, con independencia del mecanismo exacto por el que se produzca el efecto.

12. Elster (1997).
13. En plan tentativo, podemos aplicar un argumento similar a las motivaciones autointeresadas. Aunque muchas personas le dan más peso a sus propias gratificaciones que a las de los demás, se podría decir que el simple hecho de que éstas sean *sus* gratificaciones no cuenta como una razón, aunque pudiera estar asociado a dichas razones. Si obviamos hechos tales como que podemos ser más eficientes al promover nuestro propio bien antes que el de los otros y que una actitud impersonal puede quitarnos la motivación de hacer determinada cosa, el bienestar de cada persona es tan valioso como el de cualquier otra. Pero esta carencia (supuesta) de razones para tratar a los otros de manera diferente no reduce para nada el poder explicativo del interés propio.
14. Para una visión general, véase Loewenstein (1992).

Veamos seguidamente la formación de creencias. Gerry Mackie plantea:

> Las mujeres que practican la infibulación (una forma de mutilación genital femenina) se encuentran prisioneras en una trampa de la creencia. Los bambara de Mali creen que si el clítoris toca al pene durante el acto sexual matará al hombre. En Nigeria, algunos grupos creen que si la cabeza de un niño toca el clítoris durante el parto el niño morirá. Llamo a estas creencias creencias que se autorrefuerzan: una creencia que no se puede revisar, porque *se cree que son demasiado altos los costes de comprobar la creencia.*[15]

Si una persona tiene la mala suerte de crecer en una sociedad en la que se mantiene de manera general este tipo de creencias de segundo orden sobre el coste de comprobar las creencias de primer orden, no será capaz de escapar de la trampa de la creencia. Aunque la conducta que se basa en estas creencias puede parecer muy extraña para un observador externo, es perfectamente racional.

La idea de una trampa de las creencias se puede generalizar para cubrir aquellas situaciones en las que los agentes carecen de creencias sobre los costos y beneficios esperados de la recogida de información pertinente para sus creencias de primer orden *y* carecen de creencias sobre los costes y beneficios esperados de recoger información pertinente para sus creencias de segundo orden, etc. La persona que llega a un país extranjero con ideas preconcebidas equivocadas sobre cómo funciona el país puede que, por tener precisamente esas ideas, no consiga descubrir cómo funciona realmente.

Evidentemente, la elección mínima no necesita ser racional. De hecho, la elección mínima resulta consistente con la irracionalidad en cada uno de los tres niveles de optimización que se presentan en la figura 5.1. Una persona puede que sea sensible a las recompensas esperadas de una acción, incluso aunque las expectativas se formen de manera irracional o se sustenten en una inversión subóptima respecto a la recogida de información. Es más, la sensibilidad a la recompensa resulta consistente con el fracaso a la hora de elegir los mejores medios para realizar los propios deseos, dadas las propias creencias. Supongamos que una persona tiene la tentación de malversar los fondos de su empresa, aunque considera que, teniendo en cuenta todos los aspectos, sería más prudente no hacerlo. Podemos imaginarnos que se mantiene en su decisión, hasta que un día se encuentra en condiciones de malversar una cantidad muy grande. Sigue creyendo que considerando todos los aspectos no debería hacerlo, pero la tentación es ahora tan potente que sobrepasa su juicio de estimación global. Tal como lo hemos construido, este individuo es a la vez sensible a las recompensas y acrático: adopta los cánones de la elección mínima, pero no los de la elección racional.

15. Mackie (1996), pág. 1.009; las cursivas son mías.

Resumen

Los movimientos corporales se pueden clasificar a lo largo de toda una gama. En un extremo tenemos las conductas reflejas que no incluyen para nada elementos cognitivos. En el otro extremo, nos encontramos con las acciones que se producen mediante la elección racional deliberada que satisface las tres condiciones de optimización que hemos establecido anteriormente. Mientras que la mayoría admite que hay al menos una categoría intermedia, he planteado que puede que haya dos categorías intermedias diferentes. Más cercana al primer extremo de la gama nos encontramos con una conducta que es intencional, pero que no es sensible a las recompensas. Aunque una evidencia fuerte de tal conducta pueda no ser fácil de encontrar, no me parece que se pueda excluir esa posibilidad. Más cercana al otro extremo, nos encontramos con la conducta que es sensible a la recompensa pero que no es racional. Este caso es bastante menos discutible. En estos casos intermedios, los estados viscerales como el dolor, la sed, las emociones y las ansias adictivas pueden jugar un papel importante.

5.2. Elección y emoción

La relación entre las elecciones y las emociones es triple. Primero, ¿podemos elegir nuestras emociones? Segundo, ¿cómo afectan las emociones a la racionalidad de la elección? Y, tercero, cuando las emociones y los intereses tiran en direcciones diferentes, ¿cómo interactúan para producir la elección?

La elección de las emociones

Tal como dije en la sección 3.3, me parece que la imprevisibilidad es un rasgo básico de la ocurrencia de las emociones. No solamente sucede

que no elegimos tener emociones (ya sea minimal o racionalmente), sino que incluso las emociones no son acciones. Evidentemente, hay autores que han defendido lo contrario. A partir de premisas diferentes y, probablemente, teniendo en mente nociones diferentes, tanto Jean-Paul Sartre como Roy Schafer afirman que las emociones se eligen.[16] Richard Solomon incluso ha defendido que las emociones se eligen *racionalmente*. «Toda emoción es una estrategia subjetiva para maximizar la dignidad personal y el amor propio.»[17] Por ejemplo, la ira ayudaría a la autoestima porque siempre está teñida de rectitud personal, salvo cuando se dirige contra uno mismo, como en el caso de la culpa.[18] Esta última emoción contribuye a la autoestima porque «la capacidad de admitir y corregir nuestros errores es [...] esencial para la dignidad y sabiduría personal». Y así sucesivamente hasta una lista de más de treinta emociones. En otros lugares he planteado toda una serie de argumentos contra estos puntos de vista,[19] y no los voy a repetir aquí. En mi opinión, no hay ninguna duda de que el sentido común ha captado las cosas bien: las emociones se experimentan de manera involuntaria más que ser elegidas conscientemente; son acontecimientos más que acciones.

Dicho lo anterior, hay cierto número de sentidos indirectos y marginales según los cuales las emociones se encuentran bajo el control de la voluntad. Estas técnicas presuponen que tratamos con emociones propias más que con las protoemociones de la sección 4.2. Este planteamiento puede que no sea rigurosamente correcto. Cuando una emoción se diagnostica mal (como cuando la depresión se confunde con la fatiga), en vez de no reconocerla (como cuando una persona enojada es inconsciente de encontrarse en una situación de tipo especial), el agente puede tener la emoción y ésta puede afectarle. Aunque la importancia práctica de esta matización es bastante limitada. Al menos en los casos de los que me he preocupado, los intentos por controlar una emoción presuponen la conciencia de la emoción como tal.

En primer lugar, uno puede elegir situaciones en las que se produzca predictiblemente una emoción (o que predictiblemente no se produzca), en vez de elegir directamente tener ciertas emociones (o no tenerlas). Uno

16. Sartre (1936), Schafer (1976).

17. Solomon (1993), pág. 222.

18. Solomon define como culpa lo que he definido como vergüenza y viceversa. La referencia en el texto utiliza mi terminología.

19. Elster (1999).

de los ejemplos de Solomon apunta en esta dirección. Muestra una viñeta de «una mujer (que) continúa siendo cliente de un negocio que la ha timado (porque) las pequeñas pérdidas se ven más que compensadas por la satisfacción que, en su sentido del deber, le provoca su continua indignación».[20] Sin embargo, la historia más que respaldar su argumento teórico lo socava. El ejemplo sugiere que la mujer escoge llegar a determinada situación porque predictiblemente —es decir, *independientemente* de su voluntad— genera la emoción gratificante de la indignación.

La versión negativa de esta estrategia —esquivar ciertas situaciones para evitar las emociones que podrían producir— es algo tan corriente como efectivo. No obstante, la versión positiva tiene sus límites. La mayoría de las experiencias emocionales se magnifican cuando nos toman por sorpresa: es el caso de las distintas experiencias hedonistas, como las que proporciona una buena comida, o experiencias estéticas, como la de un bello atardecer. Pero no podemos planificar la sorpresa, así como tampoco podemos provocarnos risa si nos hacemos cosquillas a nosotros mismos. A modo de ejemplo, vamos a considerar los deportes como generadores de satisfacción. Noruega organizó los Juegos Olímpicos de invierno de 1994, en los que los participantes noruegos ganaron gran número de medallas. Si hacemos una evaluación *a posteriori* sobre el valor de dicho evento para la población noruega, la pura euforia emocional que se generó a partir de las victorias noruegas podría haber sido el factor más importante de ingresos en la hoja de balance. Pero, puesto que esta experiencia no podía planificarse, los costes no eran justificables *a priori*. El caso es que nadie podía contar con el hecho de que los noruegos tuvieran tanto éxito. Si sus victorias *hubieran* sido predecibles, hubieran generado mucha menos euforia. Si la total satisfacción emocional por el triunfo de los noruegos en los juegos fuera una función decreciente $f(p)$ de la probabilidad *a priori* p del triunfo de los noruegos, la satisfacción emocional esperada $p \times f(p)$ hubiera sido muy pequeña como para justificar la inversión, ya fuese por la actual p o incluso por cualquier otra p.

En segundo lugar, también podemos crear emociones sin ningún estímulo externo. Dentro de ciertos límites, es posible provocar emociones de forma deliberada si recordamos (o imaginamos) situaciones que se han producido (o podrían producirse) espontáneamente. Por ejemplo, Arlie Hochschild relata cómo una azafata controla una situación de enfado de los pasajeros tratando de sentir compasión por ellos en vez de

20. Solomon (1993), pág. 222.

enfado: «Me imagino que algo traumático les ha pasado en algún momento de sus vidas. Una vez tuve un pasajero colérico que no paraba de quejarse, de maldecirme, amenazaba con denunciarme a la compañía. Luego descubrí que su hijo acababa de morir. Ahora, cuando estoy colérica, pienso en ese hombre».[21] Pero como también observa Hochschild, esta técnica es parasitaria de la emoción genuina: «Para recordar las experiencias de manera emotiva es preciso que previamente se experimenten de esa misma manera».[22] Al capitalizar la retroalimentación que va desde las expresiones emocionales hasta las emociones en sí mismas, podemos provocar una emoción realizando las conductas verbales y no verbales que normalmente la expresan.[23] Como escribió Montaigne, los oradores profesionales y las plañideras pueden acabar experimentando las emociones por cuya expresión les pagaron.[24] Estos casos son una vez más parásitos de los acontecimientos normales o espontáneos.

En tercer lugar, podemos ser capaces de controlar la emoción. Con frecuencia, inicialmente es posible bloquear una emoción. Incluso cuando una puntada de envidia aparece de forma espontánea en la mente ante la visión de una maravillosa propiedad o éxito ajeno, podemos quitárnosla de raíz pensando en otra cosa o encogiéndonos de hombros mentalmente. También podemos elegir suprimir la expresión fisiológica de la emoción para prevenir una retroalimentación que amplíe la misma emoción. Aunque la emoción brote independientemente en la mente, su curso posterior puede verse sometido a la elección. Pero en una clase importante de casos, el control consciente puede que no sea factible si la conciencia de la emoción aparece más tarde que «el punto de no retorno» (véase la sección 2.3). Como veremos, cuando una emoción no está bajo el control de la elección, puede ser también un obstáculo para la elección (mínima o racional).

En cuarto lugar, incluso aunque no podamos elegir tener (o no tener) efectivamente una emoción, podemos intentar desarrollar (o frenar) la disposición para que ocurra esa emoción. Esta estrategia la han recomendado muy diversos autores, que van desde los estoicos hasta los filósofos budistas pasando por los modernos psicoterapeutas. En el pasado, su propósito principal era controlar las disposiciones a sentir miedo, ira y similares. En sus versiones modernas, tienen también el propósito positivo de desarrollar disposiciones emocionales cuya carencia se lamenta. Hay personas que se quejan por su incapacidad para amar o sentir pena y buscan ayuda profesional para superar su problema.

21. Hochschild (1983), pág. 25.
22. Hochschild (1983), pág. 41.
23. Para este proceso de retroalimentación, véanse Hatfield, Cacioppo y Rapson (1994).
24. De Montaigne (1991), pág. 944.

Para que las estrategias de planificación del carácter sean racionales *a priori* se deben satisfacer tres condiciones. Primero, debe existir una tecnología eficiente y confiable para la planificación emocional. Segundo, el curso de los acontecimientos externos deberá ser razonablemente predictible. Las emociones efectivas las causan las disposiciones emocionales y los acontecimientos que están fuera del control que puede ejercer el agente; y, si no se puede prever lo segundo, no parece que tenga mucho sentido modificar lo primero. Una actitud estoica puede ser útil si uno se encuentra derrotado o carente de algo, pero en otro caso podría ser una simple manera de entristecerse. Y, tercero, el coste de utilizar la tecnología no debería exceder sus beneficios. En el caso de la psicoterapia, ya que manifiestamente no se cumple la primera condición, no hay necesidad de discutir la satisfacción de la segunda y tercera condición. Un importante estudio hecho por Robyn Dawes muestra que, a excepción de algunas formas de terapia conductual, la psicoterapia no ofrece en lo esencial ningún tipo de beneficios que superen los que se pueden obtener por hablar con alguna persona amable e interesada.[25]

El impacto de las emociones sobre la elección

Siguiendo con los análisis que hemos planteado en las secciones 2.4 y 5.1, podemos preguntarnos cuándo, en el caso de que lo hagan, las emociones 1) provocan conductas que son instintivas más que intencionales, 2) dejan intacta la intencionalidad, pero minan la sensibilidad a las recompensas (acción sin elección), 3) dejan intacta la sensibilidad a las recompensas, pero minan la racionalidad (mínima pero no la elección racional) o 4) dejan intacta la racionalidad. Avanzando un poco más allá de lo que plantean estos análisis podemos preguntarnos 5) si las emociones podrían efectivamente ampliar la racionalidad.

Por todo ello, me pregunto primero si la conducta conformada emocionalmente es siempre voluntaria o intencional, es decir, si constituye una *acción* más que una conducta refleja o instintiva. Los resultados ob-

25. Dawes (1994).

tenidos por LeDoux, y que ya he citado en la sección 2.4, muestran que la situación no es invariablemente así: a) algunas emociones se desencadenan por la percepción más que por la cognición y b) la conducta se desencadena por una especie de «piloto automático» más que por un «control premeditado».[26] Aunque quede por ver si estos dos rasgos se encuentran en otras emociones además de la del miedo, es posible que la ira, la angustia y el deseo sexual (si es que cuenta como una emoción) generen la conducta de manera no intencional y en formas parecidas. Parece razonable aceptar que b) no se obtendrá en ausencia de a). Si la parte del cerebro que se encarga de los pensamientos es parte del mecanismo que desencadena las emociones, también sería plausible que esté involucrada en el mecanismo mediante el cual las emociones desencadenan la conducta. Pero se trata de una conjetura y puede no ser correcta.

Lo siguiente que me pregunto es si las emociones pueden provocar una conducta intencional que sea insensible a las recompensas. Una vez más, el miedo nos puede servir de ejemplo. Una persona que corre para alejarse de un león que se le acerca puede sentirse tan presa de terror que puede que no se dé cuenta ni recuerde que va directo hacia un acantilado, que representa un peligro de muerte incluso mayor. Utilizando una terminología diferente a la mía, pero que se puede traducir fácilmente a ella, Nico Frijda sugiere de manera muy gráfica cómo *el miedo* puede generar lo que he llamado «acción sin elección», es decir, una conducta que es intencional, pero que no está guiada por las consecuencias:

> Las tendencias a la acción [de las emociones] puede decirse que difieren de las intenciones [...] en que la situación que se desea, se quiere alcanzar, se quiere mantener o se quiere recuperar no es un auténtico objetivo. No es un estado futuro anticipado que se pretende lograr, sino uno que obtendremos *ahora*. [...] La tendencia a la acción generada por un acontecimiento que impide la libertad de acción intenta más bien quitar el obstáculo que recuperar la libertad. La huida provocada por el pánico se orienta a alejarse del lugar de peligro más que ir hacia un lugar seguro. El deseo nos impulsa a salir del estado de no poseer todavía, en vez de orientarnos hacia el estado de poseer; al menos para un sujeto ingenuo se orienta a acortar la distancia con el objeto, más que guiarse por la perspectiva de alcanzar el abrazo. Por el contrario, la intención se esfuerza por recuperar la libertad, por alcanzar un lugar seguro o por la perspectiva de poseer. Las tendencias a la acción se ven impulsadas por los sentimientos de dolor, por el placer o por el deseo auténtico y el control previo que imponen; las intenciones se ven impulsadas por la anticipación de los objetivos sin la imposición de tales controles previos.[27]

26. La comparación es de LeDoux (1996), pág. 176.

Ejemplos parecidos los tenemos en el caso de la *ira*. La dinámica que se representa más adelante, en la figura 5.2, puede impedir que el agente sea capaz de controlar sus emociones, y, una vez que se encuentra ya en plena ira, puede que no sea capaz de controlar su conducta, incluso a la vista de probables consecuencias adversas. Por ejemplo, en la guerra la ira puede capacitar a los soldados para que se enfrenten a una muerte cierta o muy probable. Montaigne comenta: «Aristóteles dice que la cólera sirve a veces a la virtud y al valor como un arma. Se trata de lo más probable; aunque los que lo niegan ofrezcan una curiosa respuesta: debe ser algún tipo de arma muy moderna; porque empuñamos las otras armas pero ésa nos empuña; no son nuestras manos quienes la guían: ella guía nuestras manos; nos atrapa; no la atrapamos nosotros».[28] Más adelante sugeriré que *la vergüenza* tiene la capacidad de impedirnos la preocupación por los resultados futuros. La *excitación sexual* también puede provocar conductas ajenas a cualquier otra preocupación, salvo quizás al interés por responder bien físicamente a corto plazo. A diferencia del miedo, de la ira y de la vergüenza, es poco probable que sea *totalmente* insensible a la recompensa.

En tercer lugar, podemos preguntarnos sobre la capacidad que tengan las emociones para minar la racionalidad mientras que dejan intacta la sensibilidad a la recompensa. En la discusión que plantearé sobre la interacción entre la emoción y los intereses, planteo una explicación semiformal de este fenómeno en términos de la teoría de las catástrofes. Sin embargo, no hace falta ningún tipo de formalismo para ver algo que es bastante común. Como señala Frijda, las emociones afectan «a las estimaciones de probabilidad y credibilidad» relativas a los acontecimientos que están fuera de nuestro control y también «provocan en alguna medida creencias en la eficacia de acciones que en otras condiciones uno no creería».[29] Aunque Frijda no menciona que las emociones también pue-

27. Frijda (1986), págs. 80-81.

28. De Montaigne (1991), pág. 816. En la traducción de M. A. Screech, éste cita en una nota al pie la *Ética a Nicómaco* 1.167b como la fuente sobre lo que dice Aristóteles. La referencia correcta es 1116b.

29. Frijda (1986), pág. 118.

den subvertir el proceso de adquisición de información, el hecho de que las pasiones pueden llevarnos a determinadas conclusiones es algo demasiado obvio como para que sea preciso insistir en ello. Sin embargo, en lo que sí debemos insistir es en que esto ocurre no solamente ante acontecimientos amenazantes, cuando los costes de oportunidad esperada de la recogida de información son tan altos que cualquier aplazamiento sería irracional. *Cualquier* emoción intensa produce una tendencia a actuar de inmediato, incluso aunque nada se perdiese y algo se pudiera ganar por detenerse y descubrir más datos sobre la situación. La urgencia de una persona culpable en buscar alivio mediante la expiación puede ser tan fuerte que no se tome el tiempo necesario para buscar qué forma de reparación puede ser la que interese más a la víctima. Una persona enamorada se puede casar precipitadamente, y su impaciencia le impide descubrir si el objeto amado puede tener algunas cualidades desconocidas o bastante menos que maravillosas.

Pero incluso un hombre cuyo amor por una mujer le conduce erróneamente a interpretar la conducta de ella como un signo de que el sentimiento es correspondido o a creer que él puede conseguir que ella le ame colocándose delante de su ventana puede dudar de actuar a partir de sus sentimientos si tiene un rival de quien se sabe que ha derrotado a otros pretendientes. Puede ser irracional, pero también es sensible a la recompensa. La emoción distorsiona su cognición, pero no hasta el punto de borrarle todas las consideraciones sobre las consecuencias. Desde otra perspectiva diferente, se puede decir que las emociones elevan la tasa de descuento temporal, pero no hasta el punto en el que se ignoren por completo las consecuencias futuras de los actos presentes.

En cuarto lugar, la emoción puede que deje completamente intacta la capacidad para adoptar decisiones racionales. Esto resulta trivialmente cierto para las emociones tenues, pero puede que también sea cierto para las pasiones. Por ejemplo, Aristóteles defendía que el *odio,* a diferencia de la *ira*, era consistente con la racionalidad. «Los airados son más impetuosos al realizar un ataque porque no siguen principios racionales. Y los hombres son capaces de permitir que afloren sus pasiones cuando se ven insultados. [...] El odio es más razonable, porque la ira va acompañada de dolor, que es un impedimento para la razón, mientras que el odio no es doloroso.»[30] Aunque la última afirmación es implausible, el contraste es válido en términos generales. El mayor acto de odio de la historia ha

30. *Política*, 1.312b, 19-34.

sido el Holocausto, que se llevó a cabo de una manera altamente eficiente y racional. Algunas formas de ira son también compatibles con conductas deliberadas y calculadas, como refleja el dicho de que la venganza es un plato que sabe mejor cuando se sirve frío. Una persona que está apasionadamente enamorada puede permanecer perfectamente lúcida sobre sus perspectivas y en completo control de su conducta, como se ilustra en (la mayor parte de) las formas de conducta de Julien Sorel hacia Mathilde de la Mole en *Rojo y negro*. No hay ninguna ley universal de la naturaleza humana que exprese una relación inversa entre las pasiones y la razón, aunque bien pudiera ser que hubiera una correlación estadística negativa.

A lo largo de los veinticinco siglos en que se han discutido estos asuntos se ha aceptado, de hecho, que las emociones tienden a dificultar el pensamiento y la elección racional. Por lo que sé, hasta hace muy poco, nadie ha defendido que la emoción puede, de hecho, *mejorar* la racionalidad del pensamiento y de las decisiones. Sin embargo, en las últimas décadas se han avanzado algunos argumentos favorables a esta posición. La idea habitualmente citada de una relación campaniforme entre la excitación (incluidas las excitaciones emocionales) y la ejecución de tareas parece que tiene un apoyo limitado.[31] Puede que sean más fuertes los datos relativos a una relación positiva entre las emociones placenteras y la realización de tareas,[32] aunque quizás estén limitados por la naturaleza de algo trivial de muchos de los experimentos realizados (emociones buenas se provocan, por ejemplo, dándole a los sujetos un paquete de caramelos).

Cierto número de autores han defendido recientemente que las emociones son indispensables para la adopción racional de decisiones, porque capacitan a los individuos para preparar su mente ante situaciones que son demasiado complejas para ser manejadas por el análisis racional de opciones y sus consecuencias.[33] Por un lado, porque las emociones nos permiten evitar la falta de resolución: tomar *alguna* decisión cuando eso es lo que importa en vez de intentar adoptar la decisión óptima. Y, por otro, porque en algunos casos las emociones pueden efectivamente ayudarnos a adoptar la *mejor* decisión. En otro lugar he planteado mis razo-

31. Para un comentario escéptico sobre el efecto de la excitación, véase Frijda (1986), págs. 112-115 e Isen (1993), pág. 266.

32. Para una visión general, véase Isen (1993).

33. En particular, véanse De Sousa (1987) y Damasio (1994).

nes contra estos puntos de vista;[34] aquí solamente voy a resumirlos de manera muy breve. La idea de que las emociones o «sentimientos viscerales» son superiores a la elección racional descansa en una idea desfigurada de ésta última. Los datos que se aducen a favor de un *vínculo causal* entre las emociones y la adopción de una buena decisión solamente sirven de apoyo para la afirmación de una *correlación* entre la carencia o debilidad emocional y la inadecuada adopción de decisiones por parte de los pacientes que tienen lesiones cerebrales, lo que deja abierta la posibilidad de que ambas cosas puedan estar causadas por el daño orgánico. Por tanto, en conjunto, podemos concluir diciendo que no está probada la tesis de las emociones como elementos que mejoran la racionalidad. Puede que termine siendo cierta, pero hacen falta más datos.

Emociones e interés

Un tema que en parte se solapa con el anterior es el de cómo interactúan las emociones con otras motivaciones para generar la conducta. Entre estas últimas, consideraré solamente el interés personal material (resumiendo, «interés»), aunque surgen problemas similares en la relación entre las emociones y las motivaciones imparciales. Por ejemplo, un liberal acomodado puede que prefiera, a partir de una consideración imparcial, enviar a sus hijos a una escuela pública, pero su apego emocional hacia sus hijos puede inducirle a preferir una educación privada de mejor calidad.

Entre los economistas, la manera más común de modelar la interacción entre las emociones y los intereses es considerar a las primeras como costes o beneficios psíquicos que entran en la función de utilidad, a la par que las satisfacciones derivadas de las recompensas materiales.[35] Analicemos esta idea. Supongamos que una persona tiene la tentación de robar un libro en una librería. Si se siente culpable por hacerlo puede que no lo haga. Si roba el libro y luego siente culpa, puede que devuelva el libro a la librería. Si la culpa se modela como un coste, tanto la abstención del robo como la devolución del libro deberían explicarse por un sencillo análisis coste-beneficio. Este enfoque tiene la gran ventaja de que nos permite explicar la innegable existencia de una cierta negociación o compromiso entre las emociones morales y el interés propio. El mundo no está hecho de dos categorías exclusivas y exhaustivas: aquellos que robarían un libro siempre que no hubiera riesgo de ser descubierto y aquellos otros que nunca lo robarían. Mucha gente se decidiría a robar el libro si y solamente si su valor para ellos fuese suficientemente alto y/o su valor para otros fuese suficientemente pequeño. Para modelar tal conducta, podríamos hablar como si la culpa y el interés se sumaran en una función de utilidad inclusiva, con la disutilidad marginal de la culpa adoptando la forma de una función creciente de (digamos) el número de personas que están en una supuesta lista de espera por el libro y en la que la utilidad marginal del interés aparece como una función decreciente de (digamos) el tiempo que el agente espera utilizar el libro.

Sea o no sea predictivamente adecuado, este modelo de la interacción entre emociones e interés me parece que es básicamente erróneo. Si la culpa no fuera sino un coste anticipado o experimentado, un agente cuya culpa le impide robar o quedarse con el libro debería estar deseando comprar unas píldoras quita-culpas si éstas fueran suficientemente baratas. *Sugiero que nadie que sea capaz de retenerse por la culpa compraría esas píldoras.* Más bien ocurriría en la práctica que se sentiría culpable por comprarlas. Para esa persona, tomarse la píldora para escapar de la culpa y poder así robar el libro sería algo tan malo moralmente como el mismo hecho de robarlo. No vería ninguna diferencia moral notable entre robar el libro en una operación de dos pasos (tomarse la píldora para robarlo) y robarlo en una operación única. Existe una estricta analogía entre este argumento y un punto que he señalado en otro lugar, a saber: que la persona que descuenta muchísimo el futuro no estaría suficientemente motivada para comprar una píldora que le redujese su tasa de descuento temporal.[36] Querer estar motivado por las consecuencias remotas de la conducta presente *es* estar motivado por las consecuencias remotas de la conducta presente. De la misma manera, querer ser inmoral *es* ser inmoral. Quien quiere tomarse la píldora quita-culpas no la necesita.

Así pues, nos hace falta un modelo que pueda explicar la negociación entre culpa e interés, y que a la vez no implique que el agente reacio al robo se comprará la píldora quita-culpas. Conjeturo que ese modelo tendría que incorporar algún tipo de causalidad psíquica no intencional en lugar de la elección deliberada. Como ilustración de lo que quiero decir, veamos esquemáticamente un modelo sacado de la teoría de las catástrofes, siguiendo la orientación de un modelo de la relación entre

34. Elster (1998a).

35. Éste es, por ejemplo, el procedimiento adoptado en Frank (1988), y Becker (1976).

36. Elster (1997).

la opinión personal y el conformismo propuesto por Abraham Tesser y John Achee.[37] En un determinado modelo de catástrofe, la superficie que describe la conducta de la variable dependiente es una función de dos variables independientes que se pliega sobre sí misma en una cúspide. Dentro de cierto rango de valores, un grupo dado de valores de las variables independientes resulta consistente con diversos valores de la variable dependiente.

Supongamos que el agente inicialmente no quiere robar el libro, pero que, al aumentar el valor que tiene para él, finalmente decide hacerlo.[38] Por el contrario, supongamos que el agente ha robado el libro, pero que, como resulta que aumenta el valor que tiene el libro para otros, finalmente decide devolverlo a la librería. En el primer caso, supongamos que su valor para los otros es 10 y que decide robarlo cuando el valor que tiene para él llegue a 15. En el segundo caso, supongamos que el valor inicial para él es 15 y que el valor inicial para los otros es 6. A partir del modelo coste-beneficio, el agente devolvería el libro cuando el valor para los otros llegase a 10. En el modelo de catástrofe podría no hacerlo hasta que el valor para los otros alcanzase 15. La razón para que se de esta asimetría se encuentra en el mecanismo de la reducción de la disonancia.[39] Un individuo que se ve sometido a varias motivaciones que le llevan hacia diferentes direcciones sentirá una desagradable sensación de tensión. Cuando favorezca una de las acciones tratará de reducir la tensión buscando elementos cognitivos que la apoyen; cuando favorezca la otra tratará de encontrar elementos cognitivos que fortalezcan el balance de los argumentos que favorecen esa acción.[40] De esta manera, el programa que dispara la conducta resulta que es dependiente del propio proceso.

La teoría de la disonancia es más realista que el modelo coste-beneficio porque considera que los individuos están adoptando elecciones difíciles sobre la base de *razones,* en vez de adoptarlas a partir de la introspección sobre lo que sienten. La persona que ha robado el libro pero que se siente culpable por ello puede intentar aliviar su culpa elaborando razones adicionales que justifiquen su conducta, en vez de decidir tomarse una píldora quita-culpa. Un rasgo fundamental de los seres humanos es que tienen una imagen de sí mismos como seres que *actúan por una razón*. Desde esta perspectiva, la culpa no actúa como un coste, sino como una fuerza psíquica que induce a los individuos a racionalizar su conducta. Más allá de cierto punto, cuando los argumentos contrarios se hacen demasiado fuertes y la racionalización se rompe, se produce un cambio de la conducta. Aunque bien podemos decir que ese cambio ocurre cuando la culpa se hace insoportable, añadiremos que el punto en el que se hace insoportable está él mismo influido, y de hecho retrasado, por la misma culpa. Este *papel dual de las emociones en la toma de decisiones* es un fenómeno importante.

37. Tesser y Achee (1994).

38. Técnicamente, el valor dependiente tiene que ser continuo en vez de ser una elección dicotómica entre robar el libro y no robarlo o devolverlo. Por tanto, podemos considerar la variable dependiente como la tendencia a robar el libro y que el agente procede a robarlo una vez que dicha tendencia alcanza cierto nivel.

39. Festinger (1957); véase también Wicklund y Brehm (1976).

40. Tesser y Achee (1994), pág. 104.

Como se ha indicado, la «tensión» en este ejemplo sería culpa si la persona en conjunto prefiriese robar el libro, y quizás arrepentimiento si lo que prefirió fue abstenerse de robarlo. Este razonamiento supone la extensión de la teoría de la disonancia, tal y como normalmente se plantea, porque habitualmente los psicológos no han considerado las emociones como fuentes de disonancia cognitiva ni de reducción de la disonancia. Sin embargo, parece que no hay razones por las que las emociones no puedan ser fuentes de disonancia. Aunque es descriptivamente cierto que la teoría de la disonancia coloca su «énfasis en el concepto que tiene el individuo *de lo que él es,* más que en su concepto de lo que *él debería ser*»,[41] parece arbitraria esta limitación en el campo que puede cubrir la teoría.

El análisis de la vergüenza sugiere otra alternativa al modelo simple de coste-beneficio. Sabemos empíricamente que la gente, cuando es objeto del ostracismo social, puede realizar acciones extremas. Un ejemplo es el caso reciente de un almirante naval estadounidense que se suicidó cuando se hizo público que no tenía derecho a llevar las condecoraciones que llevaba.[42] Otro ejemplo es el caso de los seis franceses que se suicidaron en 1997 después de que se descubriera que estaban involucrados en una red de pedofilia. La cuestión que hay que estudiar es si la vergüenza formaba parte de sus decisiones simplemente como un coste o de alguna otra manera.

En el modelo coste-beneficio, se podría explicar el suicidio estipulando que el dolor actual provocado por la vergüenza es mayor que el valor actual descontado de la siguiente opción mejor, como pueda ser tras-

41. Festinger y Bramel (1962), pág. 271.

42. Boyer (1996).

ladarse a otra localidad y asumir una nueva identidad. Es difícil de refutar esta explicación en la medida en que la utilidad negativa de la vergüenza siempre puede estipularse como arbitrariamente alta. Sin embargo, la observación y la introspección sugiere que ésta no es toda la historia. Los sentimientos intensos de vergüenza tienden a ocultar, o al menos a hacer muy difícil, cualquier consideración sobre el futuro. En casos extremos, la persona que sufre de vergüenza intensa puede ser totalmente incapaz de pensar más allá del momento presente. Todo lo que quiere es liberarse de inmediato. Se trataría en este caso de una insensibilidad a la recompensa. En casos menos extremos, la persona es capaz de pensar sobre el futuro, pero le asigna una importancia menor de lo que haría bajo circunstancias normales, ya sea porque no puede imaginarse que la vergüenza se desvanezca[43] por completo o porque sufre una elevación temporal de su tasa de descuento del tiempo. La vergüenza entra a la vez como un coste en el presente y como una fuerza causal que afecta a la estimación de los beneficios futuros. Nos encontramos así ante otro ejemplo del papel dual que tiene la emoción en la toma de decisiones.

Resumen

Aunque las emociones no se puedan elegir, podemos actuar sobre ellas de manera indirecta tratando de buscar o de evitar las condiciones en las que ellas ocurren, adoptando o resistiendo adoptar sus expresiones características y cultivando las disposiciones para tenerlas. Una conexión todavía más importante se encuentra en el impacto que tienen las emociones sobre la decisión. Las emociones tienen dos rasgos, excitación y valencia, en virtud de los cuales pueden afectar a las condiciones para la elección en general y para la elección racional en particular. El sentimiento de urgencia provocado por muchas emociones, incluso cuando no hay necesidad de actuar rápidamente, puede interferir con la adquisición racional de información. En casos extremos, la tendencia a la acción asociada con la emoción puede eliminar la consideración de otras opciones y de las consecuencias a largo plazo. Las emociones pueden también apoyar el pensamiento desiderativo y, todavía de manera más misteriosa, el pensamiento contrario a los propios deseos, del tipo que ejemplifica Ote-

43. Esto se corresponde con el planteamiento que aparece en Loewenstein (1996, 1998), respecto al efecto que determinados sentimientos viscerales, como la vergüenza, provocan socavando nuestra capacidad de imaginar correctamente estados subjetivos futuros.

lo. Cuando las emociones coexisten con otras motivaciones, juegan frecuentemente un papel dual en la generación de la conducta. El papel de las emociones no se puede reducir al de la conformación de los parámetros de recompensa para la elección racional; también afectan a la capacidad de hacer elecciones racionales dentro de aquellos parámetros. Este *papel dual de las emociones*, conformando las elecciones así como las recompensas, tiene análogos en el caso del dolor, de las ansias adictivas y de otros factores viscerales. Como en estos otros casos, no queremos decir que las emociones determinen por completo la elección o que no se dé algún tipo de balance o negociación entre las recompensas emocionales y otras recompensas. Más bien, de lo que se trata es de que ese mismo balance se ve modificado por una de las recompensas que se trata de equilibrar con las otras.

5.3. Elección y adicción

La relación entre la adicción y la elección tiene varios aspectos. En primer lugar, podemos preguntarnos si la adicción afecta a la capacidad de tomar decisiones o, dicho de manera más específica, a la de realizar elecciones racionales. Además, podemos preguntarnos si la adicción puede ser el resultado de una elección o, más concretamente, de una elección racional. Y, en tercer lugar, podemos cuestionarnos el papel de la elección a la hora de superar la adicción.

El impacto de la adicción sobre la elección mínima

Se dice con frecuencia que los adictos tienen una abrumadora, poderosísima o irresistible urgencia de consumir, en otras palabras, que son insensibles a la recompensa. Benjamin Rush ha presentado un ejemplo impresionante: «Cuando se encontró con que uno de sus amigos le planteaba con toda energía que dejara de beber [un borracho habitual] dijo: "Si hubiera un barril de ron en una esquina de la habitación y un cañón que constantemente estuviera lanzando descargas para impedir acercarme, no podría dejar de atravesar por delante del cañon para tratar de conseguir el ron"».[44] No hace falta decir que nadie ha realizado efectivamente un experimento para comprobar si un alcohólico arriesgaría efectivamente su

44. Citado a partir de Levine (1978), pág. 152.

vida para conseguir la copa siguiente. Como ya se dijo en la sección 4.3, la creencia en la fuerza irresistible de las drogas puede ser una excusa conveniente en vez de un diagnóstico causal preciso. Aunque no podamos excluir que algunos alcohólicos puedan experimentar en una determinada ocasión tales ansias que literalmente queden ajenos a cualquier otra cosa, la literatura sobre el alcoholismo no muestra que eso sea algo común. En «uno de los estudios más realistas que se han hecho, a los alcohólicos se les daban libremente bebidas para "iniciarles" y luego se les ofrecían determinados incentivos para que no bebieran más. Cuanto mayor fuera la cantidad de bebida inicial o preparatoria, más probable era que terminasen completamente embriagados. Sin embargo, para cada una de las dosis iniciales se encontraba un incentivo que podía facilitar el autocontrol».[45]

Parece que es posible afirmar con mayor seguridad la insensibilidad de los cocainómanos a cualquier tipo de recompensa. Frank Gawin escribe: «Los adictos a la cocaína dicen que prácticamente todos sus pensamientos se centran en la cocaína durante los atracones; pierden completamente su significado comer, dormir, el dinero, los seres amados, la propia responsabilidad y la misma supervivencia».[46] En un ejemplo muy impresionante, planteado por Eliot Gardner y James David, a una mujer que vivía en los barrios humildes, Jeannette, la invitaron a una sesión de crack:

> Jeannette va a la fiesta y comienza a fumar crack. Al principio intenta mantener cierto ritmo controlado en el consumo de la droga, consumiendo más cerveza que crack. Pero el placer *intenso* de cada «golpe» de inhalación del crack le abruma. En muy poco tiempo su consumo de cocaína aumenta de forma impresionante y se convierte en frenético e insistente; trata de hacerse con la pipa de crack cuando no le toca y clama por «golpes» extras de la fumada de cocaína. [...] Se centra *totalmente* en el objetivo de conseguir la droga que desea. Se gasta todo su dinero y todo lo que puede vender, y empieza a realizar actos sexuales por dinero. Para cuando se ha acabado el crack y se ha terminado la fiesta, ha tenido múltiples relaciones sexuales con individuos completamente desconocidos a la vista de otros participantes por tan poca cosa como una única «fumada» extra de crack.[47]

45. Heyman (1998), citando a Cohen y otros (1971), y a Bigelow y Liebson (1972).
46. Gawin (1991), pág. 1.581; las cursivas son mías.
47. Gardner y David (1998).

El cuadro clínico del adicto a la cocaína supone, entre otras cosas, la ausencia de interés por la comida y con frecuencia lleva a pérdidas de peso extremas. En este sentido, tal como dice Gawin, la cocaína se convierte en algo más importante que la propia vida. Pero la falta de interés por la comida solamente muestra la indiferencia por las consecuencias negativas a largo plazo de la conducta presente. No quiere decir que el agente sea insensible a *otros costes a corto plazo*, como puedan ser el riesgo de muerte por las balas que se disparen en la habitación. La idea de una insensibilidad absoluta hacia las recompensas es una exigencia demasiado fuerte. Como he dicho en la sección 5.1, puede que sea difícil (y éticamente indefendible) realizar los experimentos que nos permitirían determinar si existe un coste c a pagar con probabilidad p dentro de un intervalo temporal t que impidiera que el agente siguiera su deseo supuestamente irresistible. Ante cualquier resultado negativo siempre podemos replantear la cuestión diciendo que la sensibilidad a la recompensa se podría demostrar con un c mayor, con un p superior o con un t menor.

En el análisis económico se plantea frecuentemente el tema de la sensibilidad a la recompensa como una cuestión relativa a la *elasticidad de los precios*. La demanda de un bien se dice que es completamente inelástica si se compra la misma cantidad con independencia del precio (en el supuesto de que el coste total se encuentre dentro de las disponibilidades económicas del consumidor). Si un incremento positivo del precio provoca que se compre una cantidad menor del bien (bajo el mismo supuesto anterior), se dice que la demanda es elástica. Así, por ejemplo, la demanda de insulina por parte de un diabético puede ser plenamente inelástica, mientras que la demanda de un consumidor normal de chocolate resulta muy elástica. La cuestión consiste en determinar si las drogas adictivas son más parecidas a la insulina que al chocolate. Aunque esta pregunta sea difícil de responder en el caso de las drogas ilegales, los datos disponibles en relación con las drogas legales muestran una considerable elasticidad ante el precio. En el caso del alcohol, que en su mayor parte lo consumen no adictos, este resultado puede ser compatible con que resulte inelástica la demanda por parte de los bebedores empedernidos y los alcohólicos. Sin embargo, esta interpretación resulta refutada por el hecho de que la cirrosis hepática (buen indicador del alcoholismo) se reduce cuando suben los impuestos sobre las bebidas alcohólicas.[48] En

48. Edwards y otros (1994), pág. 119.

el caso de la nicotina, que la consumen principalmente los adictos, los datos resultan más ambiguos. Por lo general, una subida del 1% en el precio de los cigarrillos provoca una caída del consumo en torno a medio punto.[49]

Los datos sobre la elasticidad no nos hablan claramente de unos deseos «irresistibles». Por un lado, no siempre se pueden satisfacer dentro de las limitaciones del presupuesto. «Debido a la escasez de alimentos durante la Primera Guerra Mundial, el precio del aguardiente danés se multiplicó por más de diez, mientras que se duplicaba el precio de la cerveza. Estas medidas drásticas redujeron el consumo de alcohol *per capita* a una cuarta parte, pasando en dos años de 6,7 a 1,6 l.»[50] Este efecto puede que se haya debido en parte a que los grandes bebedores no tenían capacidad para financiarse el hábito. Por otra parte, podría tener interés distinguir entre la conducta correspondiente a los episodios concretos de consumo y a la que se exhibe en el intervalo entre dos diferentes episodios de consumo. Un alcohólico o un adicto al crack, en medio de un intenso acto de consumo, puede que sea menos sensible a las recompensas que esa misma persona cuando se está recuperando del «atracón» y piensa en su futuro. La conducta interepisódica de «Jeannette» resultaba bastante más controlada que la que exhibía intraepisódicamente (como se describió anteriormente). Esto no quiere decir que las ansias interepisódicas no sean intensas, ya se disparen por la memoria de la euforia provocada por la droga, ya lo sean por una repentina exposición a estímulos ambientales asociados con el consumo de la droga; solamente quiere decir que esas ansias interepisódicas son más sensibles a la recompensa que aquellas que se producen bajo la influencia directa de la droga.

El impacto de la adicción sobre la elección racional

Mis conclusiones no son firmes ni definitivas por lo que se refiere al impacto de la adicción sobre la elección mínima. Mientras que me parece que las emociones tienen la capacidad de cortocircuitar toda preocupación por las consecuencias y las alternativas, no estoy nada seguro de que también lo hagan así las ansias adictivas. Sin embargo, parece muy claro que estas ansias pueden minar la capacidad del agente para adoptar elecciones *racionales*. La irracionalidad inducida por las drogas pue-

49. Orford (1985), pág. 59; Uri y Boyd (1996), pág. 12.
50. Edwards y otros (1994), pág. 118.

de aparecer en cualquier de los tres niveles señalados en la figura 5.1. En ese diagrama, los deseos actúan como el motor inamovible, que no se encuentra sujeto a evaluaciones de racionalidad. Aunque resulte más discutible, es posible defender que la adicción puede inducirnos a una conducta irracional porque afecta a los mismos deseos.

Con frecuencia la adicción se ha visto como el paradigma de la debilidad de la voluntad, de actuar contra el mejor juicio de uno *en el momento mismo de actuar*. Como ha defendido Donald Davidson, una persona puede tener que elegir entre x e y, tener diversas razones para hacer una u otra elección, creer que son más importantes las razones para hacer la x, pero, sin embargo, hace y.[51] Una persona que quiere dejar de beber puede, no obstante, encontrarse con que acepta una copa cuando se la ofrecen en una fiesta, sabiendo *cuando lo hace* que está actuando contra su propio mejor juicio. Las palabras en cursiva indican que debemos distinguir entre la debilidad de la voluntad inducida por las drogas y otros diversos fenómenos.

En primer lugar, nos encontramos con la inversión de las preferencias provocada por un descuento hiperbólico del futuro. Este mecanismo se ilustra en la figura 5.2. En el momento 1, el agente tiene una elección entre una pequeña recompensa de la que podrá disponer en el momento 2 o bien una recompensa bastante mayor de la que podrá disponer en el momento 3. Las curvas muestran cómo las recompensas futuras se descuentan (hiperbólicamente) a los valores que de hecho tienen en los tiempos previos. Antes de t^*, cuando la curva de actualización de los valores de la recompensa mayor (curva II) se encuentra por encima de la curva de actualización de la recompensa menor (curva I), el agente trata de elegir la recompensa mayor. Sin embargo, después de t^*, resulta que domina el valor actual de la recompensa menor. Por tanto, en el momento 2 elige la recompensa menor. De acuerdo con George Ainslie, buena parte de la ambivalencia que se observa normalmente en los casos de adicción se debe a que está actuando este mecanismo.[52] Con el tipo de descuento exponencial que se asume en la mayor parte de los modelos económicos, esta inversión de las preferencias no puede darse nunca: si una opción se prefiere en un momento dado, seguirá siendo la preferida en cualquier otro momento.

Permanece como tema discutible decidir si el descuento hiperbólico y la consiguiente inversión de las preferencias son ejemplos de irracionali-

51. Davidson (1980); véase también Gjelsvik (1998).
52. En particular, para una profunda discusión sobre esta idea, véase Ainslie (1992).

dad. Por un lado, la consistencia suele considerarse como un rasgo distintivo de la racionalidad. Por otro, si el descuento hiperbólico es un rasgo estructural del organismo, el principio «"deber" implica "poder"» sugiere que no tendría sentido caracterizarle como irracional. El mismo comentario se aplica a otra fuente de inversión de las preferencias, a saber: la dependencia de los estímulos. Una persona puede estar firmemente decidida a dejar de beber hasta que la visión y el olor de un vaso de whisky le provoca unas ansias enormes que amplían el valor de beber, con notable independencia del descuento temporal. Dadas esas ansias, puede ser bastante racional tomarse la copa; las ansias mismas, al «estar desatadas», no puede decirse que sean irracionales.

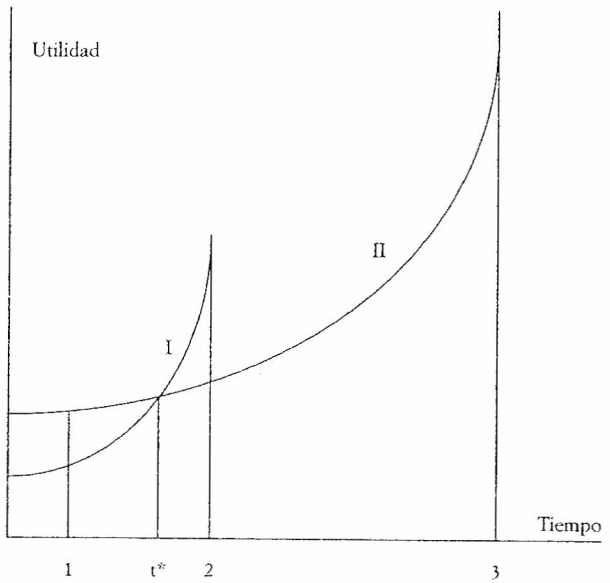


Figura 5.2: Inversión de las preferencias debido al descuento hiperbólico del futuro.

En cualquiera de las dos variedades, la *inversión* de las preferencias resulta ser conceptualmente diferente de la debilidad de la voluntad, definida ésta en la línea de Davidson como actuar *contra* las propias preferencias (considerados todos los aspectos). El problema con el enfoque de Davidson es la dificultad de encontrar evidencia confiable de que el agente piensa realmente que, considerados todos los aspectos, no debería

tomarse esa copa. Es bastante fácil encontrar datos independientes que muestren que la persona, *antes* de ir a la fiesta, quería abstenerse de beber. Por ejemplo, puede que le haya dicho a su esposa: «Avísame si ves que pido una copa». También *después* de la fiesta puede arrepentirse de su conducta, porque la considera contraria a sus intereses auténticos y se dispone a hacer lo necesario para asegurarse de que no ocurra otra vez. Pero, ¿cómo podemos saber que mantiene este juicio de consideración global en el mismo momento en que acepta una copa? Por el mismo planteamiento, no hay conducta observable alguna que pueda apoyar este tipo de interpretación. ¿Cómo podemos excluir la posibilidad de una inversión de las preferencias provocadas por un descuento hiperbólico? El agente puede mantener una apreciación precisa de las consecuencias de su conducta, pero sopesarlas de manera diferente a como lo hacía previamente.

La idea davidsoniana de la debilidad de la voluntad debe distinguirse también del caso en el que el agente *no* mantiene una apreciación precisa de las consecuencias de su conducta. Esta otra noción se corresponde con la concepción de Aristóteles de la debilidad de la voluntad (o de una de sus concepciones), que admite «la posibilidad de tener el conocimiento en cierto modo y no tenerlo, como es el caso del hombre que duerme, está loco o embriagado. Tal es, precisamente, la condición de aquellos que están dominados por las pasiones, pues los accesos de ira, los apetitos de los placeres amorosos y otras pasiones semejantes perturban, evidentemente, al cuerpo y, en algunos casos, producen la locura. Es evidente, por tanto, que debemos decir que los incontinentes tienen estos modos de ser».[53] En una variante de esta idea, podemos asumir que las creencias *se distorsionan* mediante un pensamiento desiderativo (que la realidad se ajusta a nuestros deseos), provocado o inducido por las drogas, en vez de aceptar (como parece que piensa Aristóteles) que simplemente *se oscurecen* debido a la excitación provocada por las drogas. A diferencia de este último caso, el primero podría ser un caso de lo que David Pears llama *formación motivada de creencias*.[54] La resolución del alcohó-

53. *Ética a Nicómaco*, 1147a.

54. «El conductor se dirige a una fiesta y considera que será mejor beber sólo dos copas a pesar del placer que le supondría beber más, porque no hay nadie que pudiera coger el volante de regreso a casa. No obstante, cuando le ofrecen una tercera copa, supongamos que es una doble, la acepta. ¿Cómo es que pudo hacerlo? Fácilmente, si el deseo de tomarse una tercera copa sesga su deliberación en la misma fiesta antes de aceptarla. Por ejemplo, incluso puede decirse a sí mismo, contra toda evidencia, que no es peligroso conducir de regreso después de seis whiskies o puede que olvide, influido por su deseo, cuántas copas se ha tomado ya» (Pears [1985], pág. 12).

lico de retirarse de la bebida puede quebrarse en el caso de que tenga motivos para adoptar una creencia que le justifique beber.

En los últimos párrafos he planteado esquemáticamente cinco maneras diferentes de conceptualizar las características ambivalentes de muchos adictos:

- como inversión de las preferencias debida a un descuento hiperbólico;
- como inversión de las preferencias debida a ansias dependientes de la presencia de estímulos;
- como la davidsoniana debilidad de la voluntad;
- como la aristotélica debilidad de la voluntad;
- como la pearsiana debilidad de la voluntad.

Aunque algunos de estos mecanismos puede que no supongan de manera directa la irracionalidad, todos tienen un vínculo indirecto con ella. El adicto que quiere dejar la droga y fracasa en el intento, por algunas de estas razones, puede que lo esté haciendo porque sencillamente no comprende las fuerzas causales que tuercen su resolución. Después del quinto o quincuagésimo intento de retirarse, esa falta de comprensión se convierte en algo irracional. Lo que comienza como simple ignorancia se transforma en negaciones, excusas y racionalizaciones. *El fracaso en aprender de los fracasos pasados* puede estar motivado por el deseo de continuar siendo un adicto.

Consideremos ahora este tema —el de la formación irracional de creencias en los adictos— de manera más general haciendo referencia especial a los casos de la adicción al tabaco y al juego. Para que la conducta adictiva sea racional debe estar apoyada en creencias racionales sobre las consecuencias de quedarse enganchados a esa conducta. Si las creencias son irracionales, la distorsión puede deberse o no a la misma conducta adictiva. Por otra parte, algunas personas pueden elegir el camino de una vida adictiva porque irracionalmente estiman que son pequeños los riesgos derivados de fumar o porque en el caso del juego, irracionalmente estiman en mucho las ganancias que pueden obtener. En estos casos, no hay razones particulares para esperar que la irracionalidad sea motivada. El sesgo de las estimaciones se puede deber a uno cualquiera de los muchos errores «fríos» en la formación de creencias que han identificado Amos Tversky, Daniel Kahneman y otros.[55] Por otra parte, la creencia irracional puede venir inducida por el deseo de persistir en la conducta adictiva. Conociendo bien los riesgos que se derivan de fumar o de jugar, un individuo puede querer practicar moderadamente esas actividades, pero, cuando está enganchado a ellas, sus ansias pueden provocarle una nueva estimación a la baja de los peligros que ello supone (negación). Para decidir entre estas dos hipótesis, tendríamos que observar las creencias de los fumadores y de los jugadores antes y después de que fuesen adictos. Por lo que sé, no hay estudios de este tipo.

55. Dawes (1988), y Baron (1995), son buenos referentes.

En el caso de la adicción al tabaco, Kip Viscusi presenta datos en relación con la percepción del riesgo y encuentra que, en todas las categorías, los individuos han exagerado las creencias sobre el riesgo de adquirir cáncer de pulmón provocado por el hecho de fumar, pero que las respuestas más cercanas a los valores correctos son las dadas por los fumadores. Observa que, si los fumadores hacen una estimación más baja, la causa puede ser o bien «la selección misma como fumadores que se produce entre quienes tienen una baja estimación de riesgo» o bien la «disonancia cognitiva».[56] La primera explicación se ajusta bien al modelo de elección racional de la adicción: quienes fuman lo hacen porque tienen, en promedio, una mejor comprensión de los riesgos de fumar. La segunda explicación descansa en el mecanismo motivado de la reducción de la disonancia: porque fumo, fumar no puede ser tan peligroso.[57] Sobre estas hipótesis estarían trabajando dos sesgos en direcciones opuestas. Tanto los fumadores como los no fumadores se ven sometidos a informaciones confusas a propósito de los peligros de fumar, que inducen percepciones muy exageradas. Al mismo tiempo, los fumadores se ven sometidos a un sesgo personal que les induce a descontar los riesgos. Aunque este último sesgo no cancele por completo el primero, hace que las creencias de los fumadores sean más precisas que las de los no fumadores. Sin embargo, esto no hace que sus creencias sean más *racionales*. Desde el punto de vista de la racionalidad, estar sometido a dos sesgos opuestos es *peor* que verse sometido a uno solo.

Viscusi trata solamente con la percepción que tienen los individuos del riesgo promedio derivado de fumar, no con el riesgo percibido que *para ellos* tiene esa actividad. En un estudio que aborda la última cuestión, F. P. McKenna encuentra datos que confirman el sesgo personal en la evaluación de los riesgos por parte de los fumadores y de los no fuma-

56. Viscusi (1992), pág. 123.
57. Akerlof y Dickens (1982).

dores.[58] Los fumadores individuales creen que para ellos es menos probable que para el fumador promedio sufrir problemas de salud asociados con el tabaco, como puedan ser el cáncer de pulmón o las enfermedades cardiovasculares. Los no fumadores individualmente tienen una creencia similar con respecto al no fumador promedio, aunque en este caso es menor la discrepancia de la percepción personal. Afecten o no estos sesgos a la conformación de las creencias que determinan la decisión final de fumar o afecten a las creencias una vez que se ha adoptado la decisión, claramente la situación no se ajusta a la idea de un fumador racional.[59]

En el caso del jugador, consideremos primero los juegos de puro azar. Es muy raro que los no jugadores y los jugadores ocasionales no sepan que las ganancias monetarias esperadas en los juegos de casino son negativas. La mayoría de la gente es capaz de comprender bien la idea de sentido común de que, si normalmente los jugadores ganasen, los casinos no harían dinero y, por tanto, no existirían. Para el jugador ocasional la pérdida monetaria esperada es el precio que paga por la ilusión de jugar. Sin embargo, los jugadores compulsivos parece que creen que pueden derrotar a las probabilidades. Una vez más nos encontramos con que no podemos decir con seguridad si las creencias irracionales son la causa o el efecto de los deseos de jugar. Los jugadores puede que sean supersticiosos por naturaleza o puede que se conviertan en ello para racionalizar así su conducta. Sea cual sea la fuente de su irracionalidad, no hay duda de que los jugadores son excesivamente optimistas. De hecho, la «falacia del jugador» es el paradigma mismo del razonamiento estadístico erróneo. Esta falacia y su contraria se pueden explicar en términos de dos mecanismos diferentes en la toma de decisión:

58. McKenna (1990).

59. En un estudio se encontró que los bebedores de café eran menos propensos a aceptar los datos sobre los efectos negativos de la cafeína. Kunda (1987), págs. 642-644, pudo eliminar la hipótesis de la autoselección diciéndoles, a hombres y mujeres bebedores de café, que el riesgo surgía en el contexto del cáncer de mama. Las mujeres más adictas al café aceptaban menos los datos que aquellas que consumían café moderadamente. Por el contrario, no se encontró ninguna diferencia entre los diversos sujetos varones. Agostinelli y Miller (1994), encontraron que tanto los abstemios como los bebedores empedernidos exageraban la *presencia* generalizada de la bebida en la población, los primeros debido a un sentimiento elevado de estima personal y, los segundos, como mecanismo de autodefensa. Los mismos motivos hacen que, con respecto a las *consecuencias* negativas de beber, se produzca una sobreestimación por parte de los abstemios y una subestimación por parte de los bebedores.

> Cuando en un juego hay un 50% de oportunidades de ganar, las personas esperan que en un pequeño número de jugadas también se refleje ese equilibrio. Esto es posible solamente cuando es parecido el número de rondas de ganancias y de pérdidas: una ronda de seis pérdidas podría afectar a la representatividad local. Este mecanismo podría explicar la bien conocida falacia de los jugadores: la expectativa de que la probabilidad de ganar aumenta con el número de jugadas de una larga ronda de pérdidas. La *heurística de la representatividad* predice que los jugadores incrementarán su apuesta después de una ronda de pérdidas y que la reducirán después de una ronda de ganancias. De hecho, esto es lo que hace casi la mitad de los jugadores en la mesa de blackjack... Pero la otra mitad muestra la conducta contraria: incrementan sus apuestas después de ganar y las reducen después de perder, que es precisamente lo que predice la *heurística de la disponibilidad* o de lo conseguible. Después de una ronda de pérdidas, la pérdida se convierte en el resultado más seguro, lo que puede provocar una sobreestimación de la probabilidad de perder.[60]

Otro mecanismo importante es el de la «psicología del casi ganador». Cuando el resultado del juego parece, en algún sentido, «cercano» a la opción por la que el jugador apostó su dinero, este resultado se percibe como una confirmación de sus creencias. W. A. Wagenaar ofrece un ejemplo muy gráfico:

> Un ejemplo del sesgo de confirmación apareció en un jugador de ruleta que repentinamente colocó una importante apuesta única en el número 24, actuando de manera completamente diferente a su rutinario patrón de apuestas. Su razonamiento era que el 12 iba siempre seguido por el 24. Después de perder la apuesta le pregunté qué es lo que había ido mal. Me dijo: «Casi funcionó». El número que había salido era el 15, que es adyacente al 24 en los números de la ruleta. Probablemente, hubiera considerado también otros resultados, 5, 10 y 33, como confirmaciones, porque éstos también están situados cerca en la ruleta. También podría haber considerado los resultados 22, 23, 25 y 26 como confirmaciones, debido a que su valor numérico es muy cercano al 24. O bien podría haber pensado lo mismo de los números 20, 21, 26 y 27 porque son adyacentes en el tablero. De esta manera trece resultados, de los treinta y siete posibles, se podrían haber considerado como confirmaciones de una regla que no tenía ningún valor predictivo. Podemos añadir a este número todas las ocasiones en las que sale el 24 u otro número de los que confir-

60. Wagenaar (1988), pág. 13. Véase también Tversky y Kahneman (1974).

ma la hipótesis, aunque no sea inmediatamente, sino en una segunda ocasión.[61]

Consideremos ahora otros juegos que incorporan ciertos elementos de habilidad, como las apuestas en los caballos o diversos tipos de quinielas. Nos encontramos aquí también con diferencias entre los jugadores ocasionales y los habituales. Por ejemplo, «60% de los apostadores frecuentes considera que, en la selección de su apuesta, interviene más de un 50% de habilidad. La mayoría de los que apuestan con menor frecuencia consideran que su selección es "pura suerte" o que la habilidad interviene en menos de un 25%».[62] Además de la explicación de la autoselección y de la explicación del sesgo inducido debido a esa diferencia, también puede darse la posibilidad de que los jugadores habituales sean efectivamente más habilidosos. Pero, a excepción de los jugadores profesionales, para quienes la regla básica es mantenerse en los planes previamente establecidos, los que apuestan a los caballos suelen perder el control cuando se ven inmersos en la excitación de la carrera. Hay datos que muestran que no solamente «en la medida en que aumenta la frecuencia con que se apuesta, aumenta la creencia de que la elección que uno ha hecho ha sido más habilidosa», sino que también «la conducta efectivamente observada resulta menos hábil, con apuestas cada vez mayores, seleccionadas apresuradamente y con cambios en el último minuto».[63] El alcohol tiene efectos duales parecidos que amplían la confianza en las propias habilidades, por ejemplo, en la destreza para conducir, mientras que, de hecho, reduce tales habilidades.

Si el sesgo de confirmación puede actuar en los juegos de azar puro, es evidente que incluso será más probable observarlo en los juegos que presuponen una combinación de azar y de habilidad. En la ruleta, el concepto de casi ganar es una pura superstición. En los juegos con handicap, la idea de casi ganar tiene cierta base, aunque menor de lo que muchos jugadores creen. En las carreras, la elección como caballo ganador hecha sobre un caballo que viene el segundo se considera, por parte del jugador mismo y de los demás, como una prueba de que el jugador tiene alguna idea que lo justifica.[64] En el caso de las apuestas en las quinielas de fútbol

61. Wagenaar (1988), pág. 109.
62. Dickerson (1984), pág. 52.
63. Dickerson (1984), pág. 134.
64. Un jugador puede explotar estos mecanismos para hacer dinero vendiendo «información privilegiada». Por ejemplo, puede «darle a nueve personas diferentes información privilegiada sobre nueve caballos diferentes. De esta manera tendrá por lo menos una, y posiblemente hasta dos o tres personas, que se le acerque la siguiente vez que proponga una apuesta. Se le acercará más de una persona porque quienes recibieron información sobre el segundo y el tercer caballo pueden pensar que el dato era bastante cierto y que "ojalá" hubieran apostado a ganador o a primeros puestos porque hubieran recuperado su dinero» (Lesieur [1984], pág. 180).
65. Gilovich (1983), pág. 1.122.
66. Cornish (1978), pág. 108.

profesionales, la «tendencia a aceptar los aciertos por su valor, pero a transformar los fallos en "casi aciertos" puede producir una evaluación extremadamente optimista de las habilidades como jugador y de las oportunidades de éxito futuro».[65]

Consideremos ahora la cuestión de la racionalidad de los adictos en relación con el tema de la información. ¿Invierte el adicto de manera óptima en recoger información relacionada con lo que la droga está provocando en su cuerpo? ¿Invierten los jugadores de manera óptima en recoger información que pudiera mejorar sus apuestas? No tengo noticia de ninguna discusión sistemática de estos asuntos. La observación casual sugiere, sin embargo, que los adictos a la droga invierten excesivamente poco en recoger información y que los jugadores invierten demasiado. En relación con esta última afirmación, la existencia misma de la *Revue Scientifique* de Monte Carlo, que registra los resultados de la ruleta, es una prueba de que los jugadores desean gastar dinero por recoger una información que no tiene valor alguno.[66] En los juegos de puro azar, por definición, *cualquier* inversión que se haga en información siempre es excesiva. Por lo que respecta a la primera afirmación, las revisiones médicas periódicas para comprobar el estado del hígado o de los pulmones no forman parte ciertamente del patrón conductual de los bebedores o fumadores empedernidos. Debido a que hay mucha publicidad en relación a los peligros para la salud que suponen las drogas, un nivel subóptimo de inversión en la recogida de información no se puede explicar a partir del supuesto de que los adictos no tienen conciencia de que el consumo pueda ser peligroso. Parece razonable asumir, aunque no haya sido demostrado, que no quieren tener la información porque temen que puedan ser malas noticias.

Hasta este momento me he mantenido dentro de lo que creo que es el modelo estándar de la elección racional, que presenté en la figura 5.1. Ahora quiero hacer un movimiento no estándar, preguntarme si la adicción puede inducir *deseos* irracionales, más específicamente, preferencias temporales irracionales. Ya he dicho anteriormente que una determina-

da tasa de descuento temporal no la podemos considerar como racional o irracional. Sin embargo, también he sugerido que la conducta inducida por una elevación momentánea de esa tasa es bastante similar a otras formas de conducta, que sin ningún tipo de ambigüedad caracterizaríamos como irracionales, de manera que también merecería el mismo apelativo. Con respecto a la adicción, Gary Becker escribe: «Un hábito puede transformarse en adicción debido a la exposición al mismo hábito. Ciertos hábitos, como el consumo de drogas y beber en abundancia, pueden reducir la atención a las consecuencias futuras; no hay razón alguna para suponer que las tasas de descuento sobre el futuro sean dadas y fijas».[67] Según el punto de vista de Becker, este efecto no desvirtúa la racionalidad del adicto. En mi opinión, sí que lo hace.

La elección de convertirse en un adicto

Preguntarse por la irracionalidad de los adictos (cuestión que hemos discutido anteriormente) debe distinguirse claramente de la cuestión de si es irracional *convertirse* en adicto. Este último tema puede desglosarse en tres cuestiones:

- ¿Puede ser racional hacer *x* cuando *x* (sin saberlo el agente) provoca o puede provocar la adicción?
- ¿Puede ser racional hacer *x* cuando el agente sabe que *x provocará* la adicción?
- ¿Puede ser racional hacer *x* cuando el agente sabe que *x puede* provocar la adicción?

La primera pregunta se corresponde con la teoría de la adicción como «camino de rosas», propuesta por Richard Herrnstein y Drazen Prelec; la segunda se corresponde con el modelo de adicción racional, desarrollado por Gary Becker y Kevin Murphy; y la tercera se relaciona con la idea discutida por Athanasios Orphanides y David Zervos de que la gente puede hacerse adicta como resultado de un juego calculado.[68] Antes de discutir estos modelos quisiera hacer dos observaciones generales que se aplican a todos ellos.

67. Becker (1996), pág. 120. Para un modelo formal de este fenómeno, véase O'Donoghue y Rabin (1998).

68. Herrnstein y Prelec (1992), Becker y Murphy (1988), Orphanides y Zervos (1995).

En primer lugar, en todos esos casos puede darse una respuesta positiva a la cuestión planteada, pero esas respuestas resultan compatibles con la idea de que los adictos se comportan irracionalmente. En el caso de la teoría del camino de rosas, no hay nada irracional en emprender un camino que conduzca a la irracionalidad si el agente no puede anticipar racionalmente ese resultado. En el caso de la teoría de la adicción racional y en el del juego calculado, los elementos subóptimos, provocados por la conducta irracional de los adictos, pueden sencillamente entrar como costes de la adicción a la par que otros costes físicos o económicos. En la teoría de la adicción racional, se incurriría seguro en esos costes; en el caso de la teoría del juego calculado, solamente se incurriría en esos costes en el caso de que los individuos resulten ser «tipos adictivos».

En segundo lugar, ninguno de los modelos nos dice nada en relación con la recaída. El modelo de Herrnstein y Prelec presupone explícitamente un usuario ingenuo, pero solamente podemos ser ingenuos una vez. El modelo de Becker y Murphy puede abordar la cuestión de la recaída de igual manera a como trata la cuestión de la decisión de iniciar el consumo la primera vez, a saber: como una respuesta a una crisis vital o a un trauma (el divorcio o el servicio militar). Ahora bien, este enfoque tiene el defecto de que iguala la recaída con la readicción (véase la sección 3.3). El modelo de Orphanides y Zervos, lo mismo que el modelo de Herrnstein y Prelec, sencillamente resulta inconsistente en el caso de la recaída. Si una persona decide comenzar a consumir pero resulta que es un tipo adictivo y luego trata de abandonar la droga, no podemos explicar la recaída aceptando que la persona se embarca en un nuevo juego calculado.

Herrnstein y Prelec ven la conducta adictiva como una consecuencia de «internalidades», es decir, la tendencia a que las elecciones de consumo hechas en un determinado momento afecten al bienestar derivado de las elecciones de consumo que se hacen en un tiempo posterior.[69] Si este impacto es negativo y el consumidor lo ignora, puede verse atrapado realizando una elección subóptima.[70] Por ejemplo, un fumador puede que

69. Las internalidades se explican dentro de la estructura general de la «ley de ajuste» propuesta por Herrnstein (véanse los artículos recogidos en Herrnstein [1997]). La ley de ajuste también sirve de base para la teoría del descuento hiperbólico propuesta por Ainslie. Ahora bien, cuando Herrnstein y Prelec (1992), intentan explicar por qué los adictos tienen tantas dificultades para retirarse una vez que están enganchados, no hacen referencia a la inversión de las preferencias, sino al síndrome de abstinencia.

70. Un análisis relacionado con éste aparece en Parducci (1995). En el modelo de Parducci, la internalidad se presenta como un efecto de contraste en vez de aparecer como efecto de habituación.

no se dé cuenta de que al fumarse un cigarrillo a las 9.15 h de la mañana reduce el placer que obtiene al fumarse un cigarrillo a las 9.30 h. En cualquier momento, fumar puede dominar al hecho de no fumar en la mente del fumador, incluso aunque él pudiera derivar un beneficio total mayor en el caso de fumar con cierta moderación. Cuando llega a descubrir que se está comportando de manera subóptima ya puede ser muy tarde para reducir el consumo. Dado los costes de la abstinencia, puede que fumar sea su mejor opción en ese momento.

En la terminología de Herrnstein, el fumador adopta una conducta *meliorativa* en lugar de una *maximizadora*. En la medida en la que maximizar se vea como un rasgo distintivo de la racionalidad, su adicción resulta irracional. Ahora bien, en la medida en que la tendencia meliorativa sea un rasgo estructural del organismo, puede resultar sin base la afirmación de que es una conducta irracional: aquí también ocurre que «deber» implica «poder». A pesar de todo, me inclino a considerarla como irracional. El fumador dispone de toda la información que precisa para formarse la creencia correcta respecto a sus aspectos internos. Y, de hecho, muchas personas adquieren esa creencia después de cierto tiempo. No conseguirlo es una forma de irracionalidad de las creencias, aunque mucho depende de esa cláusula de «después de cierto tiempo». Si el fumador se hace adicto tan rápidamente que no tiene tiempo de recoger y desarrollar la información que necesitaría para comprender la internalidad del mecanismo, más bien se encuentra sometido a la mala suerte más que a la irracionalidad. Dicho esto, y a la vista de la actual cantidad de publicidad sobre los efectos perniciosos del uso de las drogas, es bastante poco probable que un fumador principiante no tenga alguna idea sobre los peligros de la adicción. El camino de rosas es un modelo de adicto ingenuo, que sencillamente puede que no se dé nunca, o de un adicto que se autoengaña, ya que está motivado para ignorar las lecciones extraídas de la experiencia.

Becker y Murphy proponen una teoría completamente opuesta a la teoría del camino de rosas. En su teoría de la adicción racional, el principiante es plenamente consciente de las consecuencias negativas de la adicción. Es más, conoce con total certidumbre el nivel en el que finalmente se estabilizará su consumo. Pero, aunque el usuario no sufra ninguna deficiencia cognitiva, se ve sometido a lo que podríamos llamar una deficiencia motivacional, a saber: una tasa positiva de descuento temporal. Dicho de manera muy sencilla y omitiendo muchos detalles técnicos, Becker y Murphy ven la adicción como una forma de automedicación racional en la que (el valor descontado de) el futuro coste de la adicción cuenta menos que el placer actual de consumir. Como ya dijimos anteriormente, la medicación es una respuesta ante un suceso traumático, a la luz del cual el alivio a corto plazo del sufrimiento compensa más que el sufrimiento (descontado) que se espera que se produzca como resultado de la ingesta de drogas. Aunque el modelo es formalmente consistente y, en algunos casos, puede darnos una explicación muy precisa de por qué la gente comienza a ingerir drogas, el supuesto de información completa es demasiado irreal como para que la teoría tenga algún interés aparte de algunos casos especiales.

Una situación intermedia entre la información completa y la ausencia de información es el caso del juego calculado. El consumidor potencial sabe que puede llegar a ser un adicto, pero también sabe que puede ser capaz de consumir la droga de manera puramente recreativa sin ningún efecto negativo importante. (Como hemos dicho anteriormente, es posible incluir entre estos efectos una reducción en la capacidad de adoptar decisiones racionales.) En este caso nos podemos preguntar, primero, qué debería hacer una persona racional para descubrir si es del tipo «vulnerable» o del tipo «inmune» y, segundo, si ocurre que las personas se comportan efectivamente de esta manera antes de que empiecen a consumir drogas potencialmente adictivas. Como se sabe muy poco sobre el segundo problema, tendremos que apoyarnos en la observación casual.

Para determinar de qué tipo somos, deberíamos primero recoger información sobre la proporción de personas que prueban una cierta droga y luego se quedan enganchados a ella. Por ejemplo, entre quienes han experimentado con cocaína intravenosa, a un tercio no les gusta la primera vez, otro tercio la prueba de nuevo sin desarrollar ningún problema y el otro tercio lo intenta de nuevo, arruina su vida, pierde su trabajo, su familia, tiene problemas legales, dilapida todos sus ahorros, etc.[71] Lo siguiente que uno puede intentar hacer es conseguir más información personalizada sobre uno mismo, consultando a los médicos, buscando información sobre las predisposiciones genéticas, etc. Por último, podemos tratar de experimentar con la droga y decidir si somos vulnerables o no. Veamos este último caso con un poco más de detalle.

En el modelo propuesto por Orphanides y Zervos, los individuos comienzan con ciertas creencias iniciales sobre cuán probable es que sean vulnerables. Tales creencias pueden estar formadas en parte por infor-

71. Eliot Gardner (comunicación personal).

mación del tipo recién mencionado, pero también por determinados avisos oficiales, anuncios, interacción con otros consumidores, etc. A partir de estas creencias algunos individuos puede que decidan abstenerse totalmente de la droga. Otros puede que decidan que vale la pena el riesgo de determinar si son vulnerables o no. Incluso cuando saben que podrían ser vulnerables y transformarse en adictos, la utilidad esperada de experimentar excede a la de abstenerse. Debido a que los efectos colaterales negativos de la adicción ocurren de manera aleatoria (supuesto crucial del modelo), un individuo vulnerable puede tener la mala suerte de no descubrir el tipo al que pertenece hasta que ya es demasiado tarde, es decir, hasta el punto en el que su senda óptima consista en continuar consumiendo como adicto. Otros tipos vulnerables pueden experimentar los efectos colaterales más pronto y, de esta manera, ser capaces de retirarse del consumo. Además de los que no consumen nunca, de los usuarios adictos y de los ex usuarios, están aquellos que tienen éxito en conseguir ser usuarios casuales controlados.

En el modelo de Orphanides y Zervos uno nunca elige convertirse en adicto, como ocurre en el modelo de Becker y Murphy. Por el contrario, quienes intentan el uso controlado corren el riesgo de convertirse en adictos. Su modelo capta así el aspecto involuntario de la adicción que es central en los casos de la vida real. En otros aspectos el modelo resulta menos satisfactorio. La idea de que la adicción es el resultado de un juego calculado no tiene confirmación directa alguna en ninguno de los estudios empíricos de la adicción que conozco.[72] Entre los numerosos caminos que conducen a la adicción, el del juego calculado debe de ser uno de los más raros. En la medida en que opera este mecanismo, me parece que los diversos grados de aversión al riesgo resultan tan importantes como las diferentes creencias iniciales con respecto al tipo al que uno pertenece. El modelo también da demasiada importancia a la experimentación como fuente de actualización de las creencias, y demasiado poca a otras fuentes de información. Si las personas son tan racionales como plantea el modelo, deberían invertir mucho más en la obtención de información, general y específica, respecto a los peligros de la adicción antes de decidir si experimentar o no. Después de todo, se trata de actividades que

72. Se podría responder, al modo de la filosofía de la economía que se profesa en Chicago, que los modelos se contrastan exclusivamente por sus implicaciones, y no por el realismo de los supuestos. Incluso si aceptamos esta idea (para mí) nada clara, Orphanides y Zervos no ofrecen evidencias suficientes y generales que apoyen su teoría.

podrían destruir sus vidas. Sin embargo, lo que ocurre, de hecho, es que no parece que la gente se dedique a recoger información médica amplia antes de lanzarse al camino de la adicción.[73]

El modelo también asume un grado poco realista de precisión en las creencias de las personas con respecto a los daños provocados por la adicción. Este problema no es el de estimar la probabilidad de que se produzca este o aquel efecto dañino, sino el de evaluar lo mal que *le sentará la adicción* en el caso de que caiga en ella. Como ha defendido Loewenstein, los individuos tienden sistemáticamente a subestimar el impacto de las experiencias viscerales futuras.[74] Además, «las conductas de riesgo son [...] indicadores imperfectos de los riesgos que los individuos creen que están asumiendo. Por ejemplo, los inversores pueden no darse cuenta de que entran en un camino emocional imprevisible cuando asignan la mitad de su pensión a fondos de pensiones. Tampoco hay ninguna garantía de que se perciba con toda precisión el impacto de las consecuencias conocidas».[75] De la misma manera, quienes se están iniciando en la adicción puede que no sean capaces de anticipar el impacto subjetivo de consecuencias objetivas correctamente anticipadas.

73. En este contexto, permítaseme mencionar un importante resultado obtenido por Juan Carillo y Thomas Mariotti (1997): «La felicidad del ignorante». Dichos autores muestran que en algunos casos los problemas creados por un descuento hiperbólico pueden superarse mediante una «ignorancia estratégica». Concretamente, argumentan que «se da un cierto intercambio en la decisión de adquirir información. Por una parte, en situación de información completa el agente puede adoptar la acción óptima en el momento presente. Por otra parte, y debido a una perfecta memoria, esta información se comparte con todos sus yoes futuros». Debido a que el agente puede predecir cuáles de las situaciones futuras estarían excesivamente orientadas al presente desde su punto de vista actual, puede que no quiera que en esas nuevas situaciones se esté tan bien informado. Por ejemplo, supongamos que el agente tiene miedo a la transmisión del VIH a través de relaciones sexuales no seguras. Aunque no sabe el grado de probabilidad con que se transmitiría el virus debido a un único acto sexual, tiene una inicial distribución de probabilidad subjetiva sobre tal resultado. Dadas estas condiciones, su acción óptima es abstenerse de practicar sexo no seguro. Pero también tiene la opción (sin costes) de buscar más información, por ejemplo, preguntando a un médico o consultando estadísticas. Entonces puede decidir racionalmente abstenerse de buscar tal información, si ella puede tener el efecto de reducir la estimación del grado de transmisión e inducirle a practicar sexo inseguro en el futuro porque eso sería lo óptimo *desde el punto de vista de ese yo futuro*. Sin embargo, esta línea de argumentación aplicada a la adicción mostraría que los individuos racionales pueden abstenerse de recoger información para *evitar* convertirse en adictos.

74. Loewenstein (1996, 1998).

75. Fischhoff (1992), pág. 137.

La adicción y el autocontrol

La receta más simple para dejar la droga —«simplemente dejarla»— resulta, con frecuencia, demasiado simplista. A corto plazo, los síntomas provocados por la abstinencia y por la tendencia al descuento hiperbólico pueden ser suficientes para quebrar la resolución de dejarla. A largo plazo

> surge toda una serie de obstáculos neurobiológicos prácticamente insuperables, que aparecen en el camino del drogadicto que desea permanecer en la abstinencia: 1) en virtud de un consumo previo crónico, los circuitos de placer/recompensa de su cerebro se han cambiado para siempre, de manera que ahora resulta muchísimo más vulnerable a las drogas que provocan adicción; 2) este aumento de la vulnerabilidad incluye también un incremento notable de la vulnerabilidad transversal con respecto a otras drogas que activan los circuitos de placer/recompensa del cerebro, incluso respecto a aquellas drogas a las que el adicto puede que nunca se haya visto expuesto; 3) esta vulnerabilidad incrementada puede desencadenarse no solamente por las drogas, sino también por los estímulos medioambientales y estresantes asociados previamente con la ingesta de drogas.[76]

Además, sucede que el recuerdo de la euforia provocada por la droga puede desencadenar ansias y recaída, tanto a corto como a largo plazo. Para muchos adictos, retirarse es un camino de obstáculos que sencillamente resulta demasiado difícil de resolver mediante la pura fuerza de voluntad. En vez de ello, los adictos utilizan estrategias indirectas de diverso tipo para conseguir resistir a la tentación. En otros lugares me he referido a estos procedimientos como «racionalidad imperfecta».[77]

Tales estrategias indirectas, en general, pueden ser cognitivas o conductuales. Las cognitivas pueden ser de una de las dos subcategorías siguientes: el agrupamiento o la elección elaborada. La estrategia conductual adopta la forma del precompromiso, es decir, la manipulación del entorno de manera que se haga más difícil, costoso o imposible el consumo de la sustancia adictiva. En el caso de la adicción, el agrupamiento y el precompromiso aparecen como mecanismos más prometedores que la elección elaborada. Esta última puede, de hecho, resultar contraproducente.

76. Gardner y David (1998). El aumento de la vulnerabilidad que se señala en 1) se ha demostrado que se produce en las ratas, en las que la exposición crónica a la heroína o a la cocaína produce cambios irreversibles en las neuronas del sistema de recompensa, lo que conduce a «elevar los niveles de euforia en ellas más que los que se registran en otras ratas a las que se les suministra la misma dosis de una determinada droga adictiva». Gardner y David (1998).

77. Elster (1984), capítulo 2.

Consideremos primero el *agrupamiento*. Como ha mostrado George Ainslie, quien se ve sometido al descuento hiperbólico puede por su propio esfuerzo salir de la adicción, observando cada recaída como un predictor de recaídas futuras.[78] En esta perspectiva, la elección no se da, digamos, entre beber hoy o no beber hoy, sino entre beber hoy y en todas las ocasiones posteriores o no beber ni hoy ni en ninguna ocasión posterior. El adicto se construye una «regla privada» que lo protege contra la tentación. Sea que consideremos esta estrategia del agrupamiento como una estrategia que se apoya en creencias racionales o, más bien, la consideremos como una forma de pensamiento mágico,[79] no cabe la menor duda de que puede ser una manera efectiva de superar la tentación. En el caso de la adicción, quizá sea más plausible como estrategia de prevención de la recaída que como estrategia para retirarse del consumo. Para quien todavía está en las garras de la adicción, el ansia por la droga puede ser tan fuerte que la recompensa a corto plazo domine *todos los momentos*; situación que se corresponde con un desplazamiento creciente de la curva que aparece en la figura 5.2. Ole-Jørgen Skog ha mostrado que, si el número de períodos futuros que agrupamos de manera conjunta es suficientemente pequeño, el adicto puede adoptar la resolución de retirarse y encontrar que ella desaparece cuando se acerca el momento de la elección, con lo que se reproduce de nuevo el problema de la inconsistencia temporal que inicialmente motivaba el agrupamiento.[80]

Consideremos ahora *la elección elaborada*. En esta estrategia cognitiva, quienes se ven sometidos al descuento hiperbólico pueden tratar de conseguir lo mejor de la situación anticipando su descuento futuro. Pero en el caso de la adicción, esta estrategia elaborada puede, de hecho, provocar que las cosas terminen siendo peores. Como Ted O'Donoghue y Matthew Rabin han indicado: «Conocer los problemas relacionados con nuestro futuro autocontrol puede hacer que nos rindamos hoy porque nos demos cuenta de que nos rendiremos mañana».[81] La idea se ve con-

78. Ainslie (1992).

79. Véase Elster (1989a), págs. 201-202, y Bratman (1995), en relación con la idea de que la creencia en la eficacia causal de los antecedentes es una forma de pensamiento mágico. En una réplica a sus críticos, Ainslie (1994), sostiene que dicha creencia es absolutamente racional.

80. Skog (1998).

81. En O'Donoghue y Rabin (1998), las implicaciones de este argumento para la adicción se explican con más detalle.

firmada por los datos clínicos procedentes del tratamiento de adictos, datos que sugieren que suelen tener actitudes fatalistas: «Puesto que sé que voy a recaer antes o después, ya puedo empezar hoy».[82]

Por último, consideremos las *estrategias de precompromiso*. Mientras que el agrupamiento y la elección elaborada son respuestas al descuento hiperbólico, la conducta de precompromiso es una respuesta al conjunto total de obstáculos que afronta el adicto que está intentando dejarlo y, por ello mismo, tiene una gran variedad de formas.[83]

En primer lugar, el adicto puede colocarse a sí mismo en una situación en la que le resulta físicamente imposible conseguir la sustancia adictiva. En algunos casos es posible conseguir que la sustancia adictiva no esté físicamente disponible, al menos durante un cierto período. Esta estrategia se puede combinar con la imposición o utilización de aplazamientos. Si sé que querré beber por la tarde pero que las tiendas de licores estarán cerradas, no tener bebidas en casa me permitirá superar el período peligroso hasta la mañana siguiente, cuando las tiendas estén abiertas, pero sé que no querré beber.

En segundo lugar, el adicto puede reclutar a otros como agentes para que le protejan de sí mismo. El primer ejemplo de esta estrategia la encontré en la formulación del juramento hecho ante testigos por un tal James Chalmers de Nueva Jersey en 1795: «Puesto que el que suscribe, debido al pernicioso hábito de beber, se ha dañado a sí mismo en bienes y personas y se ha hecho odioso a todos sus conocidos y encuentra que no tiene posibilidad alguna de abandonar dicha práctica *sino cuando le resulte imposible conseguir la bebida*, por tanto, pide y ruega que ninguna persona le dé, ya sea por dinero o por intercambio, ningún tipo de bebida espirituosa».[84]

En tercer lugar, se pueden superar los problemas del descuento hiperbólico provocando un aplazamiento entre el momento de adoptar la decisión de consumir y el momento en el que se puede disponer del producto.

82. Helge Waal (comunicación personal). Estrictamente hablando, esta actitud fatalista no equivale a la elección compleja tal como la hemos definido anteriormente. La predicción que hace el adicto sobre lo que hará en el futuro no se basa en una anticipación de lo que sería racional para él hacer en el último período de su horizonte de planificación, sino en que, puesto que la mayoría de los adictos parece que recaen, es muy probable que a él también le pase lo mismo.

83. Discuto las estrategias de los compromisos previos de manera más completa en Elster (1999). Debido a que en el capítulo 1, sección 7, de ese trabajo trato ampliamente la cuestión de los compromisos previos y la adicción, aquí la he reducido al máximo.

84. Citado a partir de Orford (1985), pág. 19. Las cursivas son mías.

En términos de la figura 5.2, cualquier aplazamiento mayor que el intervalo entre el tiempo 1 y t^* será suficiente para asegurar que el individuo en el momento en que está en posición de elegir hará la elección «correcta».

En cuarto lugar, el agente puede intentar superar la tentación imponiéndose costos a sí mismo, es decir, provocando un descenso de la curva I en la figura 5.2. Thomas Schelling nos da un ejemplo muy ilustrativo:

> En un centro de Denver para adictos a la cocaína, a los pacientes se les daba la oportunidad de someterse a una extorsión. Podían escribir una carta de autoinculpación, preferiblemente una carta en la que confesaran su adicción a la droga, depositarla en la clínica y someterse a un plan de controles clínicos aleatorios. Si el laboratorio encontraba indicios del uso de cocaína, el médico enviaba la carta al destinatario previsto. Como ejemplo tenemos a un médico que depositó una carta para la oficina de inspección médica confesando que había consumido cocaína, violando las leyes de Colorado, y solicitando que se le retirase la licencia para ejercer la profesión.[85]

En quinto lugar, el adicto puede actuar para intentar modificar sus preferencias, mediante hipnosis, terapia aversiva o técnicas de extinción estimular. Una encuesta, en relación con el uso de la hipnosis para tratar de superar el tabaquismo, la obesidad, el abuso de diversas sustancias y el alcoholismo, muestra tasas relativamente modestas de éxito.[86] La terapia aversiva, utilizando los principios del condicionamiento clásico para conseguir que el adicto asocie la droga con la náusea o con descargas eléctricas, tampoco parece que tenga mucho éxito.[87] Mientras que la terapia aversiva intenta establecer una respuesta condicionada negativa hacia las drogas, la extinción estimular pretende eliminar las respuestas positivas. El adicto tiene que colocarse, o ser colocado, en entornos o situaciones asociadas normalmente con el consumo y se le impide consumir. En la medida en que se rompe la conexión, las ansias dependientes del estímulo se desvanecen al poco tiempo.[88] Como se mostraba en la historia que cuenta Goldstein, en relación con el fumador que se había olvidado de que tenía asociado ir a la playa con fumar (véase la sección 2.3),

85. Schelling (1992), pág. 167.

86. Brown y Fromm (1987), capítulo 4.

87. Miller y Hester (1980), págs. 31-42; Lichtenstein y Brown (1980), págs. 189-192.

88. Weiss, Mirin y Bartel (1994), pág. 149; Callahan (1980), págs. 158-159; Miller y Hester (1980), págs. 90-91; Miller (1980), págs. 276-277.

el proceso debe ser sistemático y cubrir todas las situaciones asociadas habitualmente con la droga.

Por último, la evitación del estímulo es una posible alternativa a la extinción estimular; ahora lo que se manipula es el entorno, en vez de las reacciones del adicto al entorno. Como se señala en la nota 42 del capítulo 4, hay quienes dicen que Alcohólicos Anónimos adopta la estrategia de extinción del estímulo, y otros plantean que utiliza la estrategia de evitar el estímulo. Como tales estrategias son mutuamente excluyentes, las dos afirmaciones no pueden ser correctas a la vez.

Resumen

La relación entre la adicción y la elección es muy profunda y compleja. Las adicciones surgen como resultado de elecciones voluntarias; una vez adquiridas, minan la capacidad de elección o, al menos, la capacidad de hacer elecciones racionales, y solamente pueden superarse mediante la elección (imperfectamente) racional. Las ansias adictivas no son objeto de elección. Ya ocurra (como con algunas emociones) que surgen de manera repentina en la mente, a partir de la percepción o de la cognición, o ya (como ocurre con otras emociones) resulten ser preocupaciones constantes que dominan a cualquier otra preocupación, en ambos casos las ansias son involuntarias. En algunas ocasiones, puede que incluso resulten irresistibles. Lo más frecuente es que las ansias compitan con otras motivaciones y recompensas. Utilizando la expresión de George Ainslie, operan en el mismo mercado, de manera que pueden superarse estableciendo un sistema apropiado de incentivos. Por otro lado, el adicto puede intentar cortocircuitar el problema evitando las circunstancias en las que las ansias se disparan o asegurándose de que no tiene medios para satisfacerlas.

Capítulo 6

Conclusión

Muchas emociones y adicciones llevan consigo «sentimientos profundos», «pasiones», que se caracterizan por excitación física y por afectos positivos o negativos. Comparten estos rasgos con otros estados del organismo, como es el caso del dolor o de la excitación sexual. Como ha defendido George Loewenstein, estos estados viscerales tienen muchos efectos similares sobre la conducta y la cognición. El dolor intenso, una vergüenza intensa, una intensa excitación sexual o las ansias intensas por obtener cocaína tienen en común que desvían o sacan al agente de su modo normal de funcionamiento y lo inducen a comportarse de manera que va contra lo que observadores externos y el mismo agente, antes y después de la experiencia visceral, considerarían como el mejor interés de éste.

Algunos estados viscerales son esencialmente independientes de las influencias internas o externas y son impermeables a ellas. Nadie, que yo sepa, ha pretendido defender que el dolor sea «una construcción social». La afirmación de George Ainslie, en el sentido de que el dolor *se elige* debido a la recompensa a corto plazo que recibe el agente, me parece intrínsicamente implausible y (lo que es más importante) no hay ningún

dato directo que le sirva de apoyo. La necesidad de vaciar una vejiga llena es independiente por igual de la cultura o de la elección. Aunque estas molestias viscerales puedan afectar a la cognición y a la conducta, su origen es totalmente físico. Esto no quiere decir que su impacto sobre la cognición o sobre la conducta sea independiente de la mente. Que alguien se resista a hablar cuando se le somete a una brutal tortura muestra que la necesidad de suprimir el dolor intenso no es necesariamente irresistible. Un conductor, que puede sentir que le sobreviene una abrumadora somnolencia, puede mantenerse despierto pinchándose en el brazo; utiliza así un factor visceral para contrarrestar otro. Los factores viscerales no afectan a la capacidad de tener una conducta propositiva de la manera en que lo hace la enfermedad de Alzheimer, que actúa sobre el núcleo mismo de la mente, y no solamente en su periferia. Estamos hablando metafóricamente, pero el contraste debería ser claro.

Este subconjunto de factores viscerales debe distinguirse de otros que están parcialmente conformados por la cultura y la elección, a saber: las emociones y los estados inducidos por las sustancias adictivas. Consideradas en conjunto (aunque algunas excepciones las hemos visto en la sección 2.3), todas las emociones conllevan excitación fisiológica y valencia, ya sea positiva o negativa. Las sustancias adictivas también modifican de diversas maneras el estado fisiológico del organismo mediante lo que he llamado sus «efectos primarios no hedónicos» (véase la sección 3.4). Además, hay un impacto hedónico que es positivo durante el consumo y negativo durante la abstinencia. Los efectos hedónicos y los no hedónicos influyen conjuntamente en el estado de *ansia*, que es la variable explicativa central en el estudio conductual de la adicción y sus consecuencias. Aunque los estados de euforia y disforia, asociados con el consumo o la abstinencia de una droga, no sean ellos mismos intencionales, pueden inducir ansia debido a que la sustancia induce la euforia o alivia la disforia.

Globalmente considerados, los estados eufóricos o disfóricos asociados con las emociones los desencadenan las creencias. Los estados eufóricos o disfóricos asociados con la adicción se desencadenan por la administración de una sustancia química o por su eliminación del cuerpo. Aunque sus orígenes sean extremadamente diferentes, la fenomenología de esos estados puede ser bastante parecida. Como ya dije en el capítulo 1, los efectos subjetivos de las anfetaminas y del amor son bastante similares, no solamente los aspectos hedónicos, sino también los no hedónicos, como pueden ser la reducción de la necesidad de dormir o de

comer. La diferencia reside en que la persona que está enamorada solamente puede pensar en una cosa, mientras que las anfetamias pueden ampliar nuestra capacidad de concentración para cualquier actividad. Sartre escribió *La crítica de la razón dialéctica* bajo sus efectos, y muchos estudiantes las han ingerido para redactar los trabajos finales de sus respectivos estudios.

Las creencias también pueden jugar un papel en la etiología de los estados adictivos. El más evidente es que las creencias tienen importancia para las ansias. Un paciente, que ha recibido morfina en el hospital y que al ser dado de alta siente los típicos síntomas de la abstinencia, no tendrá ansias de droga si es inconsciente de que su sufrimiento está provocado por la abstinencia y que podría aliviarse mediante el consumo de esa droga.[1] Las creencias también pueden ser importantes para el estado de disforia provocado por una determinada ansia. Aunque no conozco estudios sistemáticos sobre este asunto, la observación causal y la introspección sugieren que, cuando el agente cree que no puede disponer de una determinada sustancia o que su uso va unido a una sanción inmediata, el ansia se atenúa. Además del ejemplo del esquiador que plantea Goldstein, que hemos citado en la sección 3.3, podemos recordar que algunos fumadores empedernidos tienen poca dificultad para dejar de fumar en los vuelos transatlánticos, en el caso de que esté prohibido fumar en ellos; ahora bien, sienten un ansia intensa una vez que llegan a una zona donde pueden fumar.[2]

Cualquiera que sea la importancia que tengan las ansias que dependen de las creencias, la dependencia con respecto a los estímulos es un mecanismo muy central y muy bien documentado. Mediante el mecanismo del aprendizaje condicionado, los adictos pueden experimentar euforia, disforia y ansia por la simple visión u olfateo de un entorno asociado con el consumo. Un ex adicto puede recaer sencillamente porque ha visto en televisión un programa sobre la adicción.[3] El mismo mecanismo —estímulos sensoriales dotados de significado debido al aprendizaje asociativo— puede también desencadenar la emoción. Como ha mostrado LeDoux, los estímulos condicionados pueden incluso desencadenar emociones tales co-

1. Orford (1985), pág. 195.

2. Esto es cierto también del estado puramente visceral de tener urgencia de orinar, que puede reducirse cuando no se puede aliviar la urgencia mediante alguna de las formas convencionalmente aceptadas y se intensifica muy rápidamente cuando el agente sabe que pronto tendrá ocasión de hacerlo.

3. Goldstein (1994), págs. 220-221.

mo el temor cuando no hay memoria consciente del suceso original que fijó la asociación. De hecho, acontecimientos muy traumáticos pueden tener un efecto doble: provocar profundos recuerdos, emocionales o implícitos, capaces de recrear la emoción bajo las circunstancias apropiadas y prevenir la formación de recuerdos conscientes o explícitos.[4] Si esta hipótesis se comprueba, se mostraría que Freud estaba equivocado: la ausencia de recuerdo respecto a acontecimientos traumáticos no puede deberse a la represión si el recuerdo no se ha formado en primer lugar.

La causa original del vínculo entre la percepción y la emoción se puede encontrar en la evolución, más que en el aprendizaje asociativo. Un objeto con forma de serpiente que encontramos en el camino puede desencadenar una emoción de miedo y una respuesta conductual, la de quedarnos congelados, debido a que esto es lo que la evolución ha dispuesto que ocurra. Las ansias dependientes de los estímulos, por el contrario, solamente pueden surgir mediante el aprendizaje. Aunque el mecanismo de aprendizaje asociativo sea un resultado de la selección natural y el aprendizaje asociativo pueda inducir ansias dependientes de los estímulos, resulta inimaginable que la selección natural pudiera inducir ansias como resultado de ver u oler alcohol en una persona que nunca lo haya probado. Las ansias, a diferencia de las emociones, son fenómenos artificiales. Por un lado, porque las adicciones no se producen espontáneamente en los animales cuando éstos viven en libertad y porque en algunos grupos humanos no existen las adicciones. Por otra parte, la evolución no ha producido una maquinaria neurofisiológica especializada para responder a las sustancias adictivas. Por el contrario, la adicción sucede cuando y porque una sustancia química se adapta y penetra en el sistema de recompensa cerebral, que ha evolucionado para asegurar que el organismo se vea motivado para satisfacer las necesidades básicas de alimento, bebida y sexo.

Desde un punto de vista conceptual, es importante insistir en que las emociones se pueden desencadenar por percepciones en las que no interviene ningún contenido cognitivo (en forma de creencias proposicionales). Las emociones estéticas, además del miedo y quizás otras pocas emociones básicas, son un buen ejemplo de esta idea, Ahora bien, dicho lo anterior, las emociones más complejas se desatan principalmente debido a las creencias en vez de hacerlo por las percepciones. Con las ansias ocurre todo lo contrario: mientras que su dependencia respecto de los estímulos es un mecanismo enormemente importante, probablemente resulta marginal su dependencia respecto de las creencias. Esta discusión se sintetiza en la tabla 6.1, en la que se señalan con un asterisco los casos más importantes.

4. LeDoux (1996), págs. 203 y 243.

Tabla 6.1: Diferencias entre emociones y ansias en función de su dependencia de las creencias y de los estímulos.

Desencadenante	**Emociones que se desencadenan**	**Ansias que se desencadenan**
Cognitivo	Emociones complejas*	Ansias dependientes de las creencias
Perceptivo	Miedo, emociones estéticas	Ansias dependientes de los estímulos*

* Caso central

Esta tipología presupone que inicialmente no está presente la emoción o el ansia y que repentinamente se desencadenan debido a algún acontecimiento externo. En la terminología que hemos utilizado en la sección 2.3, tales estados se caracterizan por su «aparición súbita», «imprevisibilidad» y «breve duración». Pero las *pasiones no son necesariamente transitorias*. Como también vimos en la sección 2.3, ciertas emociones como el amor o la rabia (deseo emocional de venganza) pueden persistir durante años o décadas hasta que se vean satisfechas. Una emoción puede servir como principio organizador de toda una vida. Algunos adictos también se encuentran en un estado de ansia más o menos permanente. La vida del alcohólico, del adicto a la heroína o del jugador compulsivo se organiza en torno a cómo conseguir la siguiente copa, otra dosis o el dinero para volver a apostar. Gary Watson, citando a Herbert Fingarette y a Francis Seeburger, se refiere a esta forma de adicción como «dependencia existencial».[5]

Entre las causas de las emociones y las ansias, entran de manera más o menos destacada las creencias. Por el contrario, las pasiones o emociones muy profundas pueden afectar a los aspectos cognitivos, obnubilando y distorsionando la cognición. El efecto de obnubilación puede ocu-

5. Watson (1998).

rrir sencillamente porque sea difícil pensar racionalmente estando bajo la influencia de sentimientos viscerales, que pueden distraernos de las largas cadenas de pensamiento que con frecuencia se requieren para aquella actividad. Los sentimientos muy intensos también tienen la capacidad de provocar que no tengamos en cuenta las alternativas a la opción que ellos favorecen y que tampoco consideremos las consecuencias a largo plazo. La urgencia por devolver el golpe en plena ira, o el ansia por cocaína, puede ser tan fuerte que sencillamente no aparezcan otras consideraciones ante la mente del sujeto o, si lo hacen, sea de manera que se reduzca su potencia emocional. En la práctica no tiene mucha importancia la controvertida cuestión filosófica de si la obnubilación puede ser tan fuerte como para hacer que el deseo resulte literalmente irresistible. Es indiscutible que las emociones y las ansias pueden provocar que el agente desprecie otras opciones y consecuencias, al menos en mayor medida que bajo otras circunstancias.

Con respecto a las emociones, diversos autores defienden que la reducción del horizonte cognitivo resulta, de hecho, beneficioso y que puede que sea un resultado evolutivo de la selección natural. La necesidad de responder a un peligro puede ser tan urgente que, una consideración atenta y detenida de las opciones y sus consecuencias, puede terminar destruyendo su propio objetivo. Este argumento falla en varios puntos. En primer lugar, decir que «al responder en primer lugar con la conducta que tiene mayor probabilidad de éxito el cerebro ahorra tiempo [...] no es decir que el cerebro responde automáticamente con el propósito de ahorrar tiempo. La respuesta automática se produce primero, en el sentido evolutivo, y no puede existir por el propósito de servir a respuestas que son posteriores».[6] En segundo lugar, otras emociones, que surgen en situaciones en las que no resulta esencial el ahorro de tiempo, también pueden obnubilar nuestra formación de creencias: la vergüenza es un claro ejemplo. En tercer lugar, que las ansias adictivas, lo mismo que otros sentimientos viscerales como el dolor, puedan tener los mismos efectos sugiere que el recorte de la cognición, provocado por la emoción, se puede explicar de manera más simple utilizando sus causas próximas en vez de sus orígenes evolutivos.

El efecto de distorsión aparece cuando la creencia se adapta bien al deseo. Los fumadores celebran aquellas teorías que justifican su conducta afirmando que las ansias de fumar son irresistibles. El ex alcohólico reincidente se siente motivado a creer en la teoría de Alcohólicos Anónimos, de acuerdo con la cual la primera copa inevitablemente se convierte en una borrachera. También las emociones motivan que el agente trate de buscar justificaciones para determinadas conductas motivadas por aquellas mismas emociones. Como decía Séneca: «La razón desea que la decisión que toma sea justa; la ira desea considerar que la decisión que ha tomado parezca la decisión justa».[7] El amor, según la teoría de la cristalización planteada por Stendhal, se las arregla para encontrar todo tipo de cualidades maravillosas en el objeto amado, para justificar así un sentimiento que originalmente no tenía otro fundamento diferente a la creencia de que la otra persona podría amarle a uno. En virtud de los altos niveles de excitación y valencia que inducen, las emociones y las ansias se encuentran entre las fuentes más poderosas de negación, autoengaño y racionalización de la vida humana.

Los adictos obtienen de su entorno ideas sobre la naturaleza de la adicción y la recaída. Además de creencias causales, el entorno también les dota de normas y valores. Tales creencias, normas y valores difieren de unas sociedades a otras, e incluso dentro de una misma sociedad. Además de los ejemplos discutidos en la sección 4.3, podemos utilizar los desórdenes alimentarios para ejemplificar esta idea.

En la representación esquemática que aparece en la figura 6.1, es más frecuente encontrar a personas corrientes con sobrepeso en culturas y subculturas poco preocupadas por el peso corporal y el adelgazamiento que entre los profesionales de las sociedades occidentales contemporáneas. Por ejemplo, en otras épocas muchas personas consideraban que la perspectiva de ganar peso con la edad era normal e incluso deseable (al menos entre los hombres). Pueden surgir nuevos patrones del cambio de peso en la medida en que cambian los valores y en tanto que los individuos adquieren creencias causales más complejas en relación con la ingesta de alimentos, el peso y la salud. Además de los trastornos alimentarios severos, la anorexia nerviosa y la bulimia, hay muchos individuos que oscilan entre seguir una dieta y dejarla; su patrón de peso recuerda en parte al de la bulimia. Los gráficos de las pautas de bebida antes y después del «descubrimiento del alcoholismo» probablemente producirían resultados cualitativos parecidos. Lo mismo que ocurre con los desórdenes alimentarios, la variable clave explicativa es la emergencia de la *ambivalencia*, provocada por el conflicto entre las ansias por consumir y el rechazo social al consumo.

6. LeDoux (1996), pág. 175.

7. *De la cólera*, LXVIII.

En el caso de las emociones, las creencias causales no tienen mucha importancia. Aunque hay evidencia de que algunos episodios efectivos de ira[8] e irascibilidad crónica[9] incrementan el riesgo de enfermedades coronarias, estos datos no se han incorporado todavía a las crencias populares de manera que pudieran inducir a que la gente trate de controlar sus emociones. Si surgiera ese tipo de creencias, es posible que tuvieran que enfrentarse también con otros datos en el sentido de que *reprimir* las emociones puede que tenga efectos malos sobre la salud, provocando hipertensión[10] y empeorando el pronóstico de los pacientes de cáncer.[11] Por todo lo que sabemos, las creencias de este tipo no forman parte integral de nuestras actitudes hacia las emociones, a diferencia de las creencias sobre las malas consecuencias de fumar, que forman parte de nuestra actitud hacia el tabaquismo.

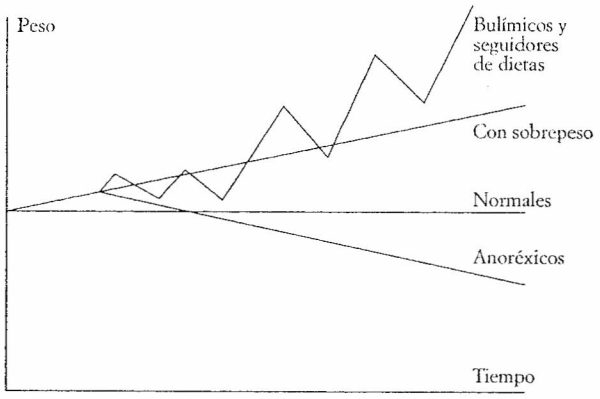


Figura 6.1: Desórdenes alimentarios.

Por el contrario, las emociones que efectivamente expresamos, lo mismo que las disposiciones emocionales, son claramente objeto de evaluaciones normativas. Aquí también existe una gran variación cultural. Una sociedad que explícitamente no delimita ni conceptualiza una determinada emoción tampoco puede albergar actitudes positivas o negativas

8. Mittleman y otros (1995).
9. Kawachi y otros (1996).
10. Frijda (1986), pág. 129.
11. Véanse Barraclough (1994), págs. 94-100 y Dubovsky (1997), págs. 333-337, para un panorama general de la literatura correspondiente.

hacia ella. Incluso aunque se reconozca la emoción como tal, puede ocurrir que las actitudes normativas relacionadas con dicha emoción varíen mucho de una sociedad a otra. Lo que nosotros consideraríamos como orgullo insoportable e intolerable de los reyes o príncipes renacentistas se aceptaba en su época como justo. Mientras que solemos condenar una pasión desatada de venganza, otras sociedades han condenado a quienes no la sentían en los momentos apropiados. En determinada sociedad, la gente puede sentir y mostrar desprecio por los individuos deformes u obesos, mientras que en otras sociedades esa actitud sería la despreciable.

Las variaciones culturales en las actitudes hacia las emociones y las ansias pueden tener su fuente en diferentes valoraciones del autocontrol. De acuerdo con cierto conjunto de normas, la gente estima más a quienes son capaces de controlar sus urgencias y ansias, pero, a pesar de todo, critican menos a quienes no intentan controlarse que a quienes lo intentan y fracasan. En otros sistemas de normas, ese grupo clasificado en segundo lugar puede encontrarse en el punto más alto o en el más bajo de la jerarquía de valores. Como no tengo noticia de estudios sistemáticos sobre este asunto, estas indicaciones son meramente especulativas e imprecisas. Lo que parece claro es que, en la fenomenología de la adicción y de las emociones, ocupan un lugar destacado la autoestima y el autocontrol como fuente de estima. Para algunos alcohólicos, la causa de vergüenza y culpa que más les duele es que con la bebida se están haciendo daño y se lo hacen a sus familias. A otros, lo que más les duele es verse incapaces de seguir adelante con su decisión de dejar el vicio. Los individuos irascibles también pueden verse (ellos mismos o por los demás) en cualquiera de las dos perspectivas. Me parece que estudios comparativos podrían mostrarnos que estas actitudes varían sistemáticamente de unas sociedades a otras, y no solamente de manera idiosincrática entre los diversos individuos.

Ahora bien, es probable que en todas las sociedades se reconozca que determinadas emociones y ansias pueden tener consecuencias tan autodestructivas que, por ello mismo, se valore mucho el autocontrol para mantenerlas a raya. Mientras se encuentran bajo la influencia de estas emociones y ansias, y bajo el influjo de las normas y valores sociales que regulan esos sentimientos, los individuos pueden ser capaces de pensar y actuar racionalmente. Aunque esta capacidad pueda verse trastornada por los sentimientos, también puede utilizarse para enfrentarse a ellos y resistirlos. La cuestión más difícil es resistir a las pasiones en el momento en que

aparecen. En el caso de la ira (véase la figura 2.1), podemos no ser conscientes de la emoción hasta que ya es demasiado tarde. En medio de un atracón de cocaína, la resolución previa de autocontrol ya no tiene poder motivador y, en buena medida, se ignoran los costes de la conducta.

Una alternativa al «autocontrol instantáneo» es adoptar alguna de las posibles estrategias indirectas. Por una parte, el agente puede considerar como dada su tendencia o disposición a sentir ansias o emociones en un entorno determinado y, por ello, tratar de ajustarse estratégicamente a la situación posterior, ya sea evitando situaciones que puedan desencadenar el deseo o ya sea eliminando los medios que podrían satisfacerlo. Algunos adictos aprenden a evitar entornos asociados con sus consumos previos de droga, mientras que otros arrojan o dan la llave que les daría acceso a la droga que quieren evitar. Ulises podría haberse puesto cera en los oídos para no escuchar el canto de las sirenas; por el contrario, eligió atarse al mástil de manera que físicamente le fuera imposible rendirse a la emoción que le pudiera producir aquel canto.

Por otra parte, el agente puede tratar de modificar la misma disposición, de manera que pueda moverse libremente entre los peligros y tentaciones sin volver a pensar en ellos. Un adicto puede liberarse de las ansias que dependen de estímulos mediante un proceso de desensibilización sistemática, exponiéndose voluntariamente a los estímulos sin que éstos vayan acompañados del consumo correspondiente hasta conseguir romper la asociación estímulo-consumo. La persona que quiere liberarse de la tendencia a sentir culpa irracional puede dedicarse a la meditación o incorporarse a alguna terapia.

Debido a la naturaleza artificial y limitada de la adicción, es más probable que tengan éxito las estrategias de autocontrol en el caso de las ansias que en el de las emociones. Con independencia de rehuir todo contacto con otras personas, al individuo irascible le puede resultar imposible evitar todas las ocasiones que le provocan ira o conseguir no actuar con ira en todas las ocasiones que pueda sentirla. Por el contrario, todos los entornos y estímulos asociados con el consumo de drogas suelen constituir un conjunto suficientemente pequeño como para que sea posible conseguir la evitación completa.

En la medida en que las disposiciones emocionales se establezcan mediante aprendizaje asociativo, como ocurre con las reacciones de temor condicionadas y con las fobias, también resulta posible desaprenderlas mediante desensibilización. Ocurre que es bastante pequeño el subconjunto de emociones para el que esto es cierto. La mayor parte de las disposiciones emocionales no se pueden eliminar provocando las ocasiones en que suelen ocurrir y, a partir de ahí, abstenerse de actuar con tal emoción. Por lo que conozco, no hay nada que sugiera que, por ejemplo, pudiéramos ser menos irascibles suprimiendo las expresiones conductuales de ira. Por el contrario, debibo a que el aprendizaje asociativo es central en la etiología de las ansias, en este otro caso la desensibilización es una estrategia de autocontrol bastante más prometedora.

En este capítulo, y en el libro en su conjunto, he tratado de destacar las similitudes y las diferencias entre la emoción y la adicción. Los dos fenómenos se dan en la intersección de la neurobiología, la cultura y la elección. Aunque ambas tengan una base firme en los mecanismos neurofisiológicos, también ocurre que son maleables, en alguna medida, mediante las elecciones de los agentes y por las creencias, normas y valores de su entorno. Al mismo tiempo, la excitación y la valencia hedónica que caracterizan a las pasiones y a las ansias también pueden llegar a minar las capacidades cognitivas, la elección y la racionalidad.

Estos rasgos comunes deben analizarse teniendo en cuenta que en el fondo hay dos diferencias importantes. Las emociones son naturales y universales. Sin afirmar que existan emociones que se puedan encontrar en todas las sociedades, puede decirse, con total seguridad, que todas las sociedades tienen algunas emociones características. La adicción es artificial y no universal; de hecho, es un accidente de la interacción entre el mecanismo de recompensa cerebral, que evolucionó para otros propósitos, y ciertas sustancias químicas. Al mismo tiempo, las creencias afectan en mayor medida a las emociones que a las ansias adictivas y a los estados inducidos por las drogas. Debido a que la vida social está inmersa en una red de creencias extraordinariamente densa, las emociones resultan centrales para todas las actividades humanas. En comparación, el papel de la cognición, e incluso el de la percepción, resulta extraordinariamente limitado en la conducta adictiva.

Nos quedan algunos misterios por resolver. ¿Por qué el amor y las anfetaminas tienen efectos tan parecidos, aunque sean tan diferentes sus causas? ¿Cómo interactúan la culpa y la vergüenza, provocadas por el consumo de drogas, con la disforia provocada por la abstinencia? ¿Por qué a veces tenemos la impresión de que una persona es adicta a la emoción de la indignación justa y que trata de encontrar todas las ocasiones que la podrían producir? Debajo de las diferencias puede que se encuentren parecidos que todavía no comprendemos bien.

Bibliografía

Abreu, D. (1988), «On the theory of infinitely repeated games with discounting», *Econometrica*, nº 56, págs. 383-396.

Agostinelli, G. y W. R. Miller (1994), «Drinking and thinking: how does personal drinking affect judgments of prevalence and risk?», *Journal of Studies on Alcohol*, nº 55, págs. 327-337.

Ainslie, G. (1992), *Picoeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ainslie, G. (1994), «Is rationality just a bookkeeping system?», comunicación leída en la American Philosophical Association, Los Ángeles, 2 de abril.

Akerlof, G. A. (1976), «The economics of caste and of the rat race and other woeful tales», *Quarterly Journal of Economics*, nº 90, págs. 599-617.

Akerlof, G. A. (1980), «A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence», *Quarterly Journal of Economics*, nº 94, págs. 749-775.

Akerlof, G. A. y W. Dickens (1982), «The economic consequences of cognitive dissonance», *American Economic Review*, nº 72, págs. 307-319.

Altman, J. y otros (1996), «The biological, social, and clinical bases of drug addiction», *Psychopharmacology*, nº 125, págs. 285-345.

American Psychiatric Association (1994), *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, 4ª ed., Washington, D. C. (trad. cast.: *DSM-III-R: manual diagnóstico y estadístico de trastornos mentales*, Barcelona, Masson, 1988).

Ashton, H. y R. Stepney (1982), *Smoking*, Londres, Tavistock.

Axelrod, R. (1986), «An evolutionary approach to norms», *American Political Science Review*, nº 80, págs. 1.095-1.111.
Babcock, L. y otros (1995), «Biased judgments of fairness in bargaining», *American Economic Review*, nº 85, págs. 1.337-1.343.
Babcock, L. y G. Loewenstein (1997), «Explaining bargaining impasse: the role of self-serving biases», *Journal of Economic Perspectives*, nº 11, págs. 109-126.
Babor, T. F. y otros (1986), «Concepts of alcoholism among American, French-Canadian, and French alcoholics», en T. F. Babor (comp.), *Alcohol and Culture: Comparative Perspectives from Europe and America*, Nueva York, New York Academy of Sciences, págs. 98-109.
Bach, K. (1997), «Thinking an believing in self-deception», comentario sobre Mele 1997, *Behavioral and Brain Sciences*, nº 20, pág. 105.
Banaji, M. R. y C. M. Steele (1989), «The social cognition of alcohol use», *Social Cognition*, nº 7, págs. 137-151.
Baron, J. (1995), *Thinking and Deciding*, Cambridge, Cambridge University Press.
Barraclough, J. (1994), *Cancer and Emotion*, Nueva York, Wiley.
Baumeister, R. F., T. F. Heatherton y D. M. Tice (1994), *Losing Control: Home and Why People Fail at Self-Regulation*, San Diego, Academic Press.
Becker, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.
Becker, G. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press.
Becker, G. y K. Murphy (1988), «A theory of rational addiction», *Journal of Political Economy*, nº 96, págs. 675-700.
Ben-Ze'ev, A. (1992), «Envy and inequality», *Journal of Philosophy*, nº 89, págs. 551-581.
Bigelow, B. y I. Liebson (1972), «Cost factors controlling alcoholic drinking», *Psychological Record*, nº 22, págs. 305-314.
Blum, K. y otros (1996), «Reward deficiency syndrome», *American Scientist*, nº 84, págs. 132-245.
Bourdieu, P. (1969), «The sentiment of honour in Kabyle society», en J. G. Peristiany (comp.), *Honour and Shame: The Values of Mediterranean Society*, Chicago, University of Chicago Press, págs. 191-241.
Bourgois, P. (1995), *In Search of Respect*, Cambridge, Cambridge University Press.
Boyer, P. (1996), «Admiral Boorda's war», *New Yorker*, 16 de septiembre.
Bozarth, R. (1990), «Drug addiction as a psychobiological process», en D. M. Warburton (comp.), *Addiction Controversies*, Chur, Suiza, Harvood, págs. 112-134.
Bratman, M. (1995), «Planning and temptation», en L. May, M. Friedman, y A. Clark (comps.), *Mind and Morals*, Cambridge, MIT Press, págs. 293-310.
Brehm, J. (1966), *A Theory of Psychological Reactance*, Nueva York, Academic Press.

Brennan T. (1991), «Social drinking in old regime Paris», en S. Barrows y R. Room (comps.), *Drinking: Behavior and Belief in Modern History*, Berkeley, University of California Press, págs. 61-86.
Brothers, L. (1995), «Neurophysiology of the perception of intentions by primates», en M. Gazzaniga (comp.), *The Cognitive Neurosciences*, Cambridge, MIT Press, págs. 1.107-1.116.
Brown, D. P. y E. Fromm (1987), *Hypnosis and Behavioral Medicine*, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum.
Budd, M. (1995), *Values of Art*, Londres, Allen Lane.
Busquet, J. (1920), *Le droit de vendetta et les paci corses*, París, Pedone.
Callahan, E. J. (1980), «Alternative strategies in the treatment of narcotic addiction: a review», en W. R. Miller (comp.), *The Addictive Behaviors*, Oxford, Pergamon Press, págs. 143-168.
Cameron, L. (1995), «Raising the stakes in the ultimatum game: experimental evidence from Indonesia», documento de trabajo nº 345, Industrial Relations Section, Princeton University.
Carillo, J. y T. Mariotti (1997), «Wishful-thinking and strategic ignorance», manuscrito inédito, ECARE, Université Libre de Bruxelles y GEMAQ Université de Toulouse.
Carroll, N. (1996), *Theorizing the Moving Image*, Cambridge, Cambridge University Press.
Childress, A. R. y otros (1992), «Classically conditioned factors in drug dependence», en J. H. Lowinson y otros (comps.), *Substance Abuse: A Comprehensive Handbook*, 2ª ed., Baltimore, Williams and Wilkins, págs. 56-69.
Cohen, M. y otros (1971), «Alcoholism: controlled drinking and incentives for abstinence», *Psychological Reports*, nº 28, págs. 575-580.
Coleman, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
Cornish, D. B. (1978), *Gambling: A Review of the Literature and Its Implications for Policy and Research*, Londres, Her Majesty's Stationery Office.
Cottino, A. (1995), «Italy», en Heath (1995b), págs. 156-167.
Damasio, A. (1994), *Descartes' Error*, Nueva York, Putnam (trad. cast.: *El error de Descartes*, Barcelona, Grijalbo Mondadori, 1996).
Davidson, D. (1980), *Essays on Actions and Events*, Oxford, Oxford University Press.
Dawes, R. (1988), *Rational Choice in an Uncertain World*, Fort Worth, Harcourt Brace Jovanovich.
Dawes, R. (1994), *House of Cards*, Nueva York, Free Press.
De Sousa, R. (1987), *The Rationality of Emotion*, Cambridge, MIT Press.
De Waal, F. (1996), *Good Natured*, Cambridge, Harvard University Press (trad. cast.: *Bien natural*, Barcelona, Herder, 1997).
Dickerson, M. G. (1984), *Compulsive Gamblers*, Londres, Longman.
Djilas, M. (1958), *Land without Justice*, Londres, Methuen.

Dover, K. (1994), *Greek Popular Morality*, Indianapolis, Hackett.
Doweiko, H. (1996), *Concepts of Chemical Dependency*, Pacific Grove, Brooks/Cole.
Dubovsky, S. L. (1997), *Mind-Body Deceptions*, Nueva York, Norton.
Edgerton, R. (1985), *Rules, Exceptions, and the Social Order*, Berkeley, University of California Press.
Edwards, G. y otros (1994), *Alcohol Policy and the Public Good*, Oxford, Oxford University Press.
Egret, J. (1950), *La révolution des notables*, París, Armand Colin.
Eikelboom, R. y J. Stewart (1982), «Conditioning of druginduced physiological response», *Psychological Review*, nº 89, págs. 507-528.
Eiser, J., S. Sutton y M. Wober (1978), «"Consonant" and "dissonant" smokers and the self-attribution of addiction», *Addictive Behaviors*, nº 3, págs. 99-106.
Ekman, P. (1992a), «An argument for basic emotions», *Cognition and Emotion*, nº 6, págs. 169-200.
Ekman, P. (1992b), *Telling Lies*, Nueva York, Norton (trad. cast.: *Cómo detectar mentiras: guía para utilizar en el trabajo, política...*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1992).
Elster, J. (1983), *Sour Grapes*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. cast.: *Uvas amargas: sobre la subversión de la racionalidad*, Barcelona, Edicions 62, 1988).
Elster, J. (1984), *Ulysses and the Sirens*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster, J. (1985), *Making Sense of Marx*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. cast.: *Una introducción a Karl Marx*, Madrid, Siglo XXI de España, 1991).
Elster, J. (1989a), *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. cast.: *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*, Barcelona, Gedisa, 1991).
Elster, J. (1989b), «Social norms and economic theory», *Journal of Economic Perspectives*, nº 31, págs. 99-118.
Elster, J. (1990), «Norms of revenge», *Ethics*, nº 100, págs. 862-885.
Elster, J. (1993), *Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. cast.: *Psicología política*, Barcelona, Gedisa, 1995).
Elster, J. (1994), «The psychology of *Democracy in America*», en *The Great Ideas Today*, Chicago, Encyclopedia Britannica.
Elster, J. (1996), «Review of Kuran» (1995), *Acta Sociologica*, nº 39, págs. 113-115.
Elster, J. (1997), «Review of Becker» (1996), *University of Chicago Law Review*, nº 64, págs. 749-764.
Elster, J. (1998a), «Emotions and economic theory», *Journal of Economic Literature*, nº 36, págs. 47-74.
Elster, J. (1998b), «Gambling and addiction», en J. Elster y O. J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.

Elster, J. (1998c), «Accountability in Athenian politics», en B. Manin, A. Przeworski, y S. Stokes (comps.), *Democracy, Accountability, and Representation*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster, J. (1998d), «Rationality, economy, and society», en S. Turnuer (comp.), *The Cambridge Companion to Weber*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster, J. (1998e), *Alchemies of the Mind*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster, J. (1998f), «Coming to terms with the past», *Archives Européennes de Sociologie*, nº 39, págs. 7-48.
Elster, J. (1999), *Ulysses Unbound*, Cambridge, Cambridge University Press.
Elster, J. y G. Loewenstein (1992), «Utility from memory and anticipation», en G. Loewenstein y J. Elster (comps.), *Choice over Time*, Nueva York, Russell Sage Foundation, págs. 213-234.
Festinger, L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, Stanford University Press (trad. cast.: *Teoría de la disonancia cognoscitiva*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1975).
Festinger, L. y D. Bramel (1962), «The reactions of humans to cognitive dissonance», en A. Bachrach (comp.), *The Experimental Foundations of Clinical Psychology*, Nueva York, Basic Books, págs. 254-279.
Fischhoff, B. (1992), «Risk taking: a developmental approach», en J. F. Yates (comps.), *Risk-Taking Behavior*, Nueva York, Wiley, págs. 133-162.
Frank, R. (1988), *Passions within Reason*, Nueva York, Norton.
Frijda, N. (1986), *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Fry, R. (1921), *Vision and Design*, Nueva York, Brentano (trad. cast.: *Visión y diseño*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1988).
Gamella, J. F. (1995), «Spain», en Heath (1995b), págs. 254-269.
Gardner, E. (1997), «Brain reward mechanisms», en J. H. Lowinson y otros (comps.), *Substance Abuse: A Comprehensive Handbook*, 3ª ed., Baltimore, Williams Wilkins, págs. 51-85.
Gardner, E. y J. David (1998), «The neurobiology of chemical addiction», en J. Elster y O. J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Gawin, F. (1991), «Cocaine addiction: psychology and neurophysiology», *Science*, nº 251, págs. 1.580-1.586.
Gilovich, T. (1983), «Biased evaluation and persistence on gambling», *Journal of Personality and Social Psychology*, nº 44, págs. 1.110-1.126.
Gjelsvik, O. (1998), «Addiction, weakness of will, and relapse», en J. Elster y O. J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Glantz, S. y otros (1986), *The Cigarette Papers*, Berkeley, University of California Press.
Gloor, P. (1986), «The role of the human limbic system in perception, memory, and affect», en J. P. Aggleton (comp.), *The Amygdala*, Nueva York, Wiley, 1992.

Goldstein, A. (1994), *Addiction*, Nueva York, Freeman (trad. cast.: *Adicción*, Barcelona, Neurociencias, 1995).
Goodwin, D. W. y W. F. Gabrielli (1997), «Alcohol: Clinical aspects», en J. H. Lowinson y otros (comps.), *Substance Abuse: A Comprehensive Textbook*, 3ª ed., págs. 142-148, Baltimore, Williams Wilkins.
Gordon, R. M. (1987), *The Structure of Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Gossop, M. (1990), «Compulsion craving and conflict», en D. M. Warburton (comp.), *Addiction Controversies*, Chur, Suiza, Harvood, págs. 236-249.
Gray, J. A. (1991), *The Psychology of Fear and Stress*, Cambridge, Cambridge University Press.
Hall, R. L. (1986), «Alcohol treatment in American Indian populations», en T. F. Babor (comp.), *Alcohol and Culture: Comparative Perspectives from Europe and America*, Nueva York, New York Academy of Sciences, págs. 168-178.
Hanson, D. J. (1995), «The United States of America», en Heath (1995b), págs. 300-315.
Hatfield, E., J. Cacioppo y R. Rapson (1994), *Emotional Contagion*, Cambridge, Cambridge University Press.
Heath, D. B. (1995a), «An anthropological view of alcohol and culture in international perspective», en Heath (1995b), págs. 328-347.
Heath, D. B. (comp.) (1995b), *International Handbook on Alcohol and Culture*, Wetsport, Conn, Greenwood Press.
Heatherton, T. F. y R. F. Baumeister (1991), «Binge eating as escape from self-awareness», *Psychological Bulletin*, nº 110, págs. 87-108.
Herrnstein, R. (1997), *The Matching Law*, Cambridge, Harvard University Press.
Herrnstein, R. y D. Prelec (1992), «A theory of addiction», en G. Loewenstein y J. Elster (comps.), *Choice over Time*, Nueva York, Russell Sage Foundation, págs. 331-360.
Heyman, G. (1998), «A scientific look at the idea that addiction is a chronic, relapsing disease», documento de trabajo, Drugs and Addiction Group, Harvard University.
Hochschild, A. (1979), «Emotion work, feeling rules, and social structure», *American Journal of Sociology*, nº 85, págs. 551-575.
Hochschild, A. R. (1983), *The Managed Heart*, Berkeley, University of California Press.
Hoebel, B. G. (en prensa), «Neural systems for reinforcement and inhibition of behavior: relevance to eating, addiction, and depression», en D. Kahneman, E. Diener y N. Schwartz (comps.), *Understanding Quality of Life: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*, Nueva York, Russell Sage.
Hume D. (1960), *A Treatise of Human Nature*, 2ª ed., a cargo de L. A. Selby-Bigge, Oxford, Oxford University Press (trad. cast.: *Tratado de la naturaleza humana*, Barcelona, Altaya, 1994).

Isen, A. (1993), «Positive affect and decision making», en Lewis and Haviland, (comps.), *Handbook of Emotions*, Nueva York, Guilford Press, págs. 261-278.
Jellinek, E. M. (1960), *The Disease Concept of Alcoholism*, Nueva Haven, Hillhouse Press.
Kawachi, I. y otros (1996), «A prospective study of anger and coronary heart disease», *Circulation* nº 94, págs. 2.090-2.095.
Klein, R. (1993), *Cigarettes Are Sublime*, Durham, Duke University Press (trad. cast.: *Los cigarrillos son sublimes*, Madrid, Tatapres, 1994).
Kluger, R. (1996), *Ashes to Ashes*, Nueva York, Knopf.
Kreps, D. (1990a), *Game Theory and Economic Modelling*, Oxford, Oxford University Press.
Kreps, D. (1990b), «Corporate culture and economic theory», en J. E. Alt y K. A. Shepsle (comps.), *Perspectives on Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 90-143.
Krogh, D. (1991), *Smoking*, Nueva York, Freeman.
Kunda, Z. (1987), «Motivated inference: self-serving generation and evaluation of causal theories», *Journal of Personality and Social Psychology*, nº 53, págs. 636-647.
Kuran, T. (1995), *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*, Cambridge, Harvard University Press.
Kurtz, E. (1979), *Not-God: A History of Alcoholics Anonymous*, Center City, Minnesota, Hazelden Educational Services.
LeDoux, J. (1993), «Emotional networks in the brain», en M. Lewis y J. M. Haviland (comps.), *Handbook of Emotions*, Nueva York, Guilford Press, págs. 109-118.
LeDoux, J. (1995), «In search of an emotional system in the brain», en M. Gazzaniga (comp.), *The Cognitive Neurosciences*, págs. 1.049-1.061, Cambridge, MIT Press.
LeDoux, J. (1996), *The Emotional Brain*, Nueva York, Simon and Schuster (trad. cast.: *El cerebro emocional*, Barcelona, Planeta, 2000).
Lesieur, H. R. (1984), *The Chase: The Compulsive Gambler*, Rochester, Vermont, Schenkman Books.
Levenson, R. W. (1992), «Autonomic nervous system differences among emotions», *Psychological Science*, nº 3, págs. 23-27.
Levine, H. (1978), «The discovery of addiction», *Journal of Studies on Alcohol*, nº 39, págs. 143-174.
Levy, R. (1973), *The Tahitians*, Chicago, University of Chicago Press.
Levy, R. (1984), «Emotion, knowing, and culture», en R. A. Shweder y R. A. LeVine (comps.), *Culture Theory: Essays on Mind, Self, and Emotion*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 214-237.
Lewis, C. S. (1936), *The Allegory of Love*, Oxford, Oxford University Press.
Lewis, M. (1992), *Shame*, Nueva York, Free Press.
Lichtenstein, E. y R. A. Brown (1980), «Smoking cessation methods: review and recommendations», en W. R. Miller (comps.), *The Addictive Behaviors*, Oxford, Pergamon Press, págs. 169-206.

Liebowitz, M. (1983), *The Chemistry of Love*, Boston, Little, Brown.
Loewenstein, G. (1992), «The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice», en J. Elster y G. Loewenstein (comps.), *Choice over Time*, Nueva York, Russell Sage Foundation, págs. 3-34.
Loewenstein, G. (1996), «Out of control: visceral influences on behavior», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, nº 65, págs. 272-292.
Loewenstein, G. (1998), «A visceral theory of addiction», en J. Elster y O. J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Loewenstein, G. y otros (1993), «Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining», *Journal of Legal Studies*, nº 22, págs. 135-159.
Loewenstein, G. y D. Schkade (1998), «Wouldn't it be nice? Predicting future feelings», en D. Kahneman, E. Diener y N. Schwartz (comps.), *Understanding Quality of Life: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
Lovejoy, A. O. (1961), *Reflections on Human Nature*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
MacAndrew, C. y R. Edgerton (1969), *Drunken Comportment*, Chicago, Aldine.
Mackie, G. (1996), «Ending footbinding and infibulation: a convention account», *American Sociological Review*, nº 61, págs. 999-1.017.
Mäkelä, K. (1986), «Attitudes towards drinking and drunkenness in four Scandinavian countries», en T. F. Babor (comp.), *Alcohol and Culture: Comparative Perspectives from Europe and America*, Nueva York, New York Academy of Sciences, págs. 21-32.
Margolin, A. y S. K. Avants (1992), «Cue-reactivity and cocaine addiction», en T. R. Kosten y H. D. Kleber (comps.), *Clinician's Guide to Cocaine Addiction*, Nueva York, Guilford Press, págs. 109-127.
Marks, I. (1987), *Fears, Phobias, and Rituals*, Oxford, Oxford University Press (trad. cast.: *Miedos, fobias y rituales*, 2 vols., Barcelona, Martínez Roca, 1991).
Marks, I. (1990), «Behavioural (non-chemical) addictions», *British Journal of Addiction*, nº 85, págs. 1.389-1.394.
Maxmen, J. S. y N. G. Ward (1995), *Essential Psychopathology and Its Treatment*, Nueva York, Norton.
McKenna, F. A. (1990), «Heuristics or cognitive deficits: how should we characterize smokers' decision making», en D. M. Warburton (comp.), *Addiction Controversies*, Chur, Suiza, Harvood, págs. 261-270.
McKim, W. (1991), *Drugs and Behavior*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
Mele, A. (1997), «Real self-deception», *Behavioral and Brain Sciences*, nº 20, págs. 91-102.
Miller, P. M. (1980), «Theoretical and practical issues in substance abuse assessment and treatment», en W. R. Miller (comp.), *The Addictive Behaviors*, Oxford, Pergamon Press, págs. 265-290.
Miller, W. I. (1997), *The Anatomy of Disgust*, Cambridge, Harvard University Press (trad. cast.: *La anatomía del desagrado*, Madrid, Taurus, 1998).

Miller, W. R. y R. K. Hester (1980), «Treating the problem drinker: modern approaches», en W. R. Miller (comp.), *The Addictive Behaviors*, Oxford, Pergamon Press, págs. 11-142.
Mittleman, M. A. y otros (1995), «Triggering of acute myocardial infarction onset by episodes of anger», *Circulation*, nº 92, págs. 172-225.
Moene, K. O. (1998), «Addiction and social interaction», en J. Elster y O.-J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Montaigne, M. (1991), *The Complete Essays*, Harmondsworth, Penguin (trad. cast.: *Ensayos*, Madrid, Club Internacional del Libro, 1998).
Moskalewicz, J. y A. Zielinski (1995), «Poland», en Heath (1995b), págs. 224-236.
Nahoum-Grappe, V. (1995), «France», en Heath (1995b), págs. 75-87.
Nyberg, K. y P. Allebeck (1995), «Sweden», en Heath (1995b), págs. 280-288.
Ober, J. (1989), *Mass and Elite in Democratic Athens*, Princeton, Princeton University Press.
O'Brien, C. y otros (1992), «Classical conditioning in drug-dependent humans», *Annals of New York Academy of Science*, nº 54, págs. 400-415.
O'Donogue, T. y M. Rabin (1998), «Addiction and self-control», manuscrito inédito.
Orford, J. (1985), *Excessive Appetites: A Psychological View of the Addictions*, Chichester, Wiley.
Orphanides, A. y D. Zervos (1995), «Rational addiction with learning and regret», *Journal of Political Economy*, nº 103, págs. 739-758.
Oshodin, O. G. (1995), «Nigeria», en Heath (1995b), págs. 213-223.
Osiatynski, W. (1997), *Alcoholism: Sin or Disease?* Varsovia, Stefan Batory Foundation.
Panksepp, J. (1993), «Neurochemical controls of moods and emotions: amino acids and neuropeptides», en M. Lewis y J. M. Haviland (comps.), *Handbook of Emotions*, Nueva York, Guilford Press, págs. 87-107.
Parducci, A. (1995), *Happiness, Pleasure, and Judgment*, Mahwah, N. J., Lawrence Erlbaum.
Pascal, B. (1670), *Pensées*, edición a cargo de P. Sellier, París, Bordas, 1991 (trad. cast.: *Pensamientos*, Madrid, Cátedra, 1998).
Pears, D. (1985), *Motivated Irrationality*, Oxford, Oxford University Press.
Peck, C. P. (1986), «Risk-taking behavior and compulsive gambling», *American Psychologist*, nº 41, págs. 461-465.
Peele, S. (1985), *The Meaning of Addiction*, Lexington, Mass., Lexington Books.
Peele, S. y A. Brodsky (1991), *Love and Addiction*, Nueva York, Signet Books.
Plant, M. A. (1995), «The United Kingdom», en Heath (1995b), págs. 289-299.
Polivy, J. y C. P. Herman (1993), «Etiology of binge eating: psychological mechanisms», en C. G. Fairburn y G. T. Wilson (comps.), *Binge Eating*, Nueva York, Guilford Press, págs. 173-205.
Proust, M. (1954), *A la recherche du temps perdu*, vols. 1-3, Pléiade, París, Gallimard (trad. cast.: *En busca del tiempo perdido*, Madrid, Alianza, 1998).

Ramsay, D. S. y S. C. Woods (1977), «Biological consequences of drug administration: implications for acute and chronic tolerance», *Psychological Review*, nº 104, págs. 170-193.
Rey, G. N. (1995), «Mexico», en Heath (1995b), págs. 179-189.
Robinson, T. E. (1993), «Persisting sensitizing effects of drugs on brain dopamine systems and behavior: implications for addiction and relapse», en S. G. Korenman y J. D. Barchas (comps.), *Biological Basis of Substance Abuse*, Oxford, Oxford University Press, págs. 373-402.
Robinson, T. E. y K. C. Berridge (1993), «The neural basis of drug craving: an incentive-sensitization theory of addiction», *Brain Research Reviews*, nº 18, págs. 247-291.
Rosenthal, R. J. y L. J. Rugle (1994), «A psychodynamic approach to the treatment of pathological gambling. Part I: Achieving abstinence», *Journal of Gambling Studies*, nº 10, págs. 21-42.
Roth, A. (1995), «Bargaining experiments», en J. H. Kagel y A. E. Roth (comps.), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press, págs. 253-348.
Sackeim, H. A. y R. C. Gur (1997), «Flavors of self-deception», en Comment on Mele 1997, *Behavioral and Brain Research*, nº 20, págs. 125-126.
Samarasinghe, D. (1995), «Sri Lanka», en Heath (1995b), págs. 270-279.
Sartre, J.-P. (1936), *Esquisse d'une théorie des émotions*, París, Hermann (trad. cast.: *Bosquejo de una teoría de las emociones*, Madrid, Alianza, 1987).
Satel, S. (1992), «"Craving for and fear of cocaine": a phenomenological update in cocaine craving and paranoia», en T. R. Kosten y H. D. Kleber (comps.), *Clinician's Guide to Cocaine Addiction*, Nueva York, Guilford Press, págs. 172-192.
Schafer, R. (1976), *A New Language for Psychoanalysis*, Nueva Haven, Yale University Press.
Schelling, T. C. (1992), «Self-control», en G. Loewenstein y J. Elster (comps.), *Choice over Time*, Nueva York, Russell Sage Foundation, págs. 167-176.
Schelling, T. C. (1998), «Rationally coping with lapses from rationality», en J. Elster y O. J. Skog (comps.), *Getting Hooked: Rationality and the Addictions*, Cambridge, Cambridge University Press.
Schmitz, J. M., N. G. Schneider y M. E. Jarvik (1997), «Nicotine», en J. H. Lowinson y otros (comps.), *Substance Abuse*, 3ª ed., Baltimore, Williams and Wilkins, págs. 276-294.
Schultz, W., P. Dayan y P. R. Montague (1997), «A neural substrate of prediction and reward», *Science*, nº 275, págs. 1.593-1.599.
Seeburger, F. (1993), *Addiction and Responsibility*, Nueva York, Crossroad.
Sellier, P. (comp.) (1991), *Pascal: Pensées*, París, Bordas.
Servan-Schreiber, D. y W. M. Perlstein (1997), «Selective limbic activation and its relevance to emotional disorders», manuscrito inédito , School of Medicine, University of Pittsburgh.
Sidorov, P. I. (1995), «Russia», en Heath (1995b), págs. 237-253.

Siegel, S., M. D. Krank y R. E. Hinson (1988), «Anticipation of pharmacological and nonpharmacological events: classical conditioning and addictive behavior», en Stanton Peele (comps.), *Visions of Addiction*, Nueva York, Lexington Books, págs. 85-116.
Simon, E. (1997), «Opiates: neurobiology», en J. H. Lowinson y otros (comps.), *Substance Abuse*, 3ª ed., Baltimore, Williams and Wilkins, págs. 148-157.
Skog, O. J. (1998), «Hyperbolic discounting willpower and addiction», manuscrito inédito.
Solomon, R. C. (1993), *The Passions*, Indianapolis, Hackett.
Solomon, R. L. y J. D. Corbit (1974), «An opponent-process theory of motivation», *Psychological Review*, nº 81, págs. 119-145.
Sournia, J. C. (1986), *L'alcoolisme*, París, Flammarion.
Spacks, P. M. (1995), *Boredom*, University of Chicago Press.
Spealman, R. (1979), «Behavior maintained by termination of a schedule of self-administered cocaine», *Science*, nº 204, págs. 1.231-1.233.
Stall, R. y P. Biernacki (1986), «Spontaneous remission from the problematic use of substances», *International Journal of Addictions*, nº 21, págs. 1-23.
Steele, C. M. y R. A. Josephs (1990), «Alcohol myopia», *American Psychologist*, nº 45, págs. 921-933.
Stendhal (1980), *De l'amour*, edición a cargo de V. Del Litto, París, Gallimard (trad. cast.: *Del amor*, Madrid, Alianza, 1998).
Tangney, J. P. (1990), «Assessing individual differences in proneness to shame and guilt: development of the self-conscious affect and attribution inventory», *Journal of Personality and Social Psychology*, nº 59, págs. 102-111.
Taylor, C. (1971), «Interpretation and the science of man», *Review of Metaphysics*, nº 3, págs. 25-51.
Tennov, D. (1979), *Love and Limerence*, Nueva York, Stein and Day.
Tesser, A. (1991), «Emotion in social comparison processes», en J. Suls y T. A. Wills (comps.), *Social Comparison*, Hillsdale, N. J., Lawrence Erlbaum, págs. 115-145.
Tesser, A. y J. Achee (1994), «Aggression, love, conformity, and other social psychological catastrophes», en R. R. Vallacher y A. Nowak (comps.), *Dynamical Systems in Social Psychology*, Nueva York, Academic Press, págs. 96-109.
Thomas, K. (1973), *Religion and the Decline of Magic*, Harmondsworth, Penguin Books.
Thompson, D'Arcy W. (1992), *On Growth and Form*, Nueva York, Dover (trad. cast.: *Sobre el crecimiento y la forma*, Madrid, Hermann Blume, 1980).
Toates, F. M. (1979), «Homeostasis and drinking behavior», *Behavioral and Brain Sciences*, nº 2, págs. 95-139.
Tocqueville, A. (1955), *The Old Regime and the French Revolution*, Nueva York, Anchor Books (trad. cast.: *El antiguo Régimen y la revolución*, Madrid, Alianza, 1982).
Tocqueville, A. (1969), *Democracy in America*, Nueva York, Anchor Books (trad. cast.: *La democracia en América*, Madrid, Alianza, 1998).

Tversky, A. y D. Kahneman (1974), «Judgment under uncertainty», *Science*, nº 185, págs. 1.124-1.130.
Twerski, A. (1990), *Addictive Thinking*, Nueva York, Harper Collins.
Uri, N. D. y R. Boyd (1996), «The effects of increasing the tobacco excise tax on the U.S. economy», *Journal of Health and Social Policy*, nº 8, págs. 1-23.
Vaillant, G. (1995), *The Natural History of Alcoholism Revisited*, Cambridge, Harvard University Press.
Veyne, P. (1976), *Le pain et le cirque*, París, Seuil.
Viscusi, K. (1992), *Smoking*, Oxford, Oxford University Press.
Vollmer, P. J. (1977), «Do mischievous dogs reveal their "guilt"?», *Veterinary Medicine Small Animal Clinician*, nº 72, págs. 1.002-1.005.
Wagenaar, W. A. (1988), *Paradoxes of Gambling Behaviour*, Hove y Londres Lawrence Erlbaum.
Walton, K. (1990), *Mimesis as Make-Believe*, Cambridge, Harvard University Press.
Warburton, D. (1990), «All substance use pleasures are not the same», en D. M. Warburton (comp.), *Addiction controversies*, Chur, Suiza, Harvood, págs. 45-52.
Watson, G. (1998), «Disordered appetites», manuscrito inédito.
Weber, M. (1968), *Economy and Society*, Nueva York, Bedminster Press, (trad. cast.: *Economía y sociedad*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1993).
Weiss, R. D., M. D. Mirin y R. L. Bartel (1994), *Cocaine*, Washington, American Pyschiatric Press.
Weiss, S. (1995), «Israel», en Heath (1995b), págs. 142-155.
Wickelgren, I. (1997), «Getting the brain's attention», *Science*, nº 278, págs. 35-37.
Wicklund, R. A. y J. Brehm (1976), *Perspectives on Cognitive Dissonance*, Hillsdale, N. J. Erlbaum.
Williams, B. A. O. (1993), *Shame and Necessity*, Berkeley, University of California Press.
Wilson, S. (1988), *Feuding, Conflict, and Banditry in Nineteenth-Century Corsica*, Cambridge, Cambridge University Press.
Winter, S. (1964), «Economic "natural selection" and the theory of the firm», *Yale Economic Essays*, nº 4, págs. 225-272.
Yanal, R. J. (1994), «The paradox of emotion and fiction», *Pacific Philosophical Quarterly*, nº 75, págs. 54-75.
Zhang Jiacheng (1995), «China», en Heath (1995b), págs. 42-50.
Zinberg, N. (1984), *Drug, Set, and Setting: The Basis for Controlled Intoxicant Use*, Nueva Haven, Yale University Press.

Índice analítico y de nombres

Abandonar, 75-76, 115, 128, 176-180
Abstinencia, 65-66, 70, 76
Achee, John, 154-155
Adams, John, 100
Adicción, 57-85, 121-130, 157-180
  a la emoción, 17
  adicciones específicas, *véanse* Alcohol; Anfetaminas; Barbitúricos; Café; Cocaína; Desórdenes alimentarios; Juego; Marihuana; Nicotina
  concepto de, 127-129
  efectos de prealimentación en la, 82-84
  efectos de retroalimentación en la, 81-83
  efectos nocivos de la, 72-73, 74-76
  iatrógena, 124, 129
  prevención de la, 60, 63
  reforzada por la emoción, 17, 76, 122
  teorías de la, 170-176
  tratamientos de la, 60, 179-180
  variaciones culturales en la, 61
  Véanse también Abstinencia; Ansiedad; Drogas; Protoadicción; Recaída; Sensibilización; Tolerancia
Admiración, 31
Afinidad, *véase* Simpatía
Agrupamiento, 177
Ainslie, George, 161, 177, 181
Alcohol, 60, 67, 72, 73, 80, 84, 116-122, 159, 168
  concepto de, 123
  creencias sobre el, 122-126
  efectos desinhibitorios del, 60, 73, 80, 124-126
  miopía, 68-69, 73-75, 130
  Véase también Bebida
Alcohólicos, 75, 117, 120, 122, 158
Alcohólicos Anónimos, 77, 180, 186
Alcoholismo, 75
  delta, 75
  gamma, 75
Alivio, 30, 32
Ambivalencia, 20, 78, 79, 161
Amor, 16, 32, 37, 38, 42, 47, 104, 105, 150
tendencia a la acción provocada por el, 46
Amor propio, 31
Analgésico, 62, 80
Analogía, 18-19
Anfetaminas, 16, 83
Anhedonia, *véase* Abstinencia
Ansias, *véase* Ansiedad
Ansiedad, 66-69, 76, 176, 183
  naturaleza irresistible, 126, 132-134, 157-159, 185
Aristóteles, 26, 58, 106, 150-151, 163

Autocontrol, 77, 189-190
Autoengaño, 76, 78, 102-103, 126, 186
Avergonzarse, 122

Barbitúricos, 81
Bebida, 60, 88, 112
Véanse también Alcohol; Alcohólicos; Alcoholismo
Becker, Gary, 61, 140, 170, 172-173
Berridge, Kent, 59, 65, 66, 67, 80, 81
Bloqueo, 73
Brehm, Jack, 121
Budd, Malcolm, 35, 43
Burroughs, William, 58

Café, 72, 73, 125
efectos de alerta del, 73
Cameron, Lisa, 27
Camino de rosas, 170-172
Cáncer, 125, 166
Carroll, Noël, 45
Casi ganar en el juego, 166-167
Celos, 32
Cirrosis, 88, 125, 159
Cocaína, 20, 67, 75, 76, 84, 122, 158, 173-174, 179
Cognición, *véanse* Creencias; Dependiente de las creencias
Compra compulsiva, 122
Compulsión, 73, 75
Conceptos, 94-96
Conformismo, 114-115
Congratulación, 31
tendencia a la acción provocada por la, 46
Construcción social, 17, 181
Creencia trampa, 141-142
Creencias, 92-94, 95
causadas por la emoción, 106-109
irracionales, 164-170
racionales, 137-140
sobre la adicción, 122-130
sobre la emoción, 101-104
Crueldad, 31
Culpa, 17, 28, 105-106, 122, 144, 150, 152, 189-190
definición de la, 30
tendencia a la acción provocada por la, 45-46
Cultura, 17, 21, 87-96
como algo compartido, 96
de la hipocresía, 96
y adicción, 88, 111-130
y emoción, 88, 98-111

Damasio, Antonio, 27
David, James, 158
Davidson, Donald, 161, 163
Dawes, Robyn, 147
Debilidad de la voluntad, 161, 162-164
Decepción, 30, 32, 53
Deleite, 29, 35-36
Dependencia de los estímulos, 61, 62, 83-84, 93, 113, 162, 183
opuesto a las drogas, 70, 83
Dependiente de las creencias, 14-15
creencias contrafácticas, 32-33
creencias probabilísticas, 32
creencias subjuntivas, 33
de adicción, 14, 67, 70-72, 183
de emoción, 14, 16, 21, 31-33, 38-43, 50-51, 101-104, 182
Depresión, 102-103, 144
Descartes, René, 30
Descuento del tiempo, 134, 140-141, 156, 170
hiperbólico, 162, 177, 179
Desórdenes alimentarios, 20, 73, 76, 77, 187-188
Desprecio, 38, 100
definición de, 30
Disforia, 84. *Véase también* Abstinencia
Disonancia cognitiva, 126, 154-155, 164-166
Disulfiram, 76
Djilas, Milovan, 38
Dolor, 47-48
Dopamina, 80, 81, 84
Dostoievski, Fiodor, 58
Drogas, 70
demanda de, 60-61
efectos hedónicos de las, 65, 79-80, 81-83, 84
efectos no hedónicos de las, 69, 80-81, 83, 122
elasticidad de los precios de las, 159-160
y delito, 72-73
Véanse también Alcohol; Anfetaminas; Cocaína; Heroína; Nicotina

Edgerton, Robert, 112, 118, 125-126
Ekman, Paul, 36, 38
Elección, 131-144
elaborada, 177-178
mínima, 135-136
y adicción, 157-161
y emoción, 149-150
racional, 136-143, 151
y adicción, 157-180
y emoción, 150-152
y adicción, 160-170
y emoción, 143-157
Emociones, 23-55, 98-112, 143-156
acompañadas por excitación, 43-44, 47, 52
antecedentes cognitivos de las, 39-42. *Véase también* Dependiente de las creencias
antecedentes perceptivos de las, 39-42
carácter involuntario de las, 37-38, 143-144

comienzo de las, 36-37
como cualidades, 35-36
control de las, 36, 146-147
duración de las, 38-39
e intereses, 152-156
efectivas o disposicionales, 34, 49, 147
emociones específicas, *véanse* Admiración; Alivio; Amor; Amor propio; Congratulación; Crueldad; Culpa; Decepción; Depresión; Envidia; Esperanza; Felicidad; Indignación; Ira; Lamentar; *Limerence*; Miedo; Nostalgia; Odio; Orgullo; Pesar; Regodeo; Resentimiento; Tedio; Simpatía; Vergüenza
estéticas, 33, 47
evolución de las, 52-55, 186
expresión de las, 44-45
inducidas por la literatura, 33
irracionales, 33, 105
mixtas, 47
musicales, 33, 42, 43
objetos de las, 42-43
representadas en la literatura, 24
ser consciente de las, 36, 102, 144
tendencia a la acción provocada por las, 45-46, 52, 148-159
universalidad de las, 25, 98, 104, 111
valencia de las, 47-48, 52
vicarias, 33
Véanse también Metaemociones; Protoemociones
Endorfinas, 59
Envidia, 23, 28, 107-108, 110
definición de la, 31
tendencia a la acción provocada por la, 45
Equilibrios de coordinación, 87-89, 113-115
Esperanza, 32, 54
Estados de ánimo, 43
Estados viscerales, 14-16, 27, 141, 175, 181
Extinción del estímulo, 179-180, 190

Falacia del jugador, 166
Felicidad, 47
Fenomenología, 21
de la adicción, 63-79
de las emociones, 33-48
Frank, Robert, 54
Freud, Sigmund, 95, 184
Frijda, Nico, 44, 53, 148, 149
Fumar, 68, 71, 72, 73, 76, 93, 113, 126, 127, 129, 164
Véase también Nicotina

Gardner, Eliot, 158
Gawin, Frank, 159
Goldstein, Avram, 62, 71, 82, 180, 183
Goodall, Jane, 28
Grecia clásica, 94, 109

Hamsun, Knut, 57
Heroína, 69, 73, 80, 84, 122
Herrnstein, Richard, 170, 172
Hochschild, Arlie, 105, 146
Homeostasis, 81
Homología, 18-19
Hume, David, 24, 140

Indignación, 107
definición de la, 31
Individualismo metodológico, 17
Insensible a la recompensa, 132-134, 148-149, 158-159
Internalidades, 171
Introspección, 23, 33, 47, 57
Ira, 26, 36, 38, 40-42, 54-55, 144, 149
definición de la, 30
tendencia a la acción provocada por la, 46

Jellinek, Elvin, 75
Josephs, Robert, 68, 73
Juego, 20, 58, 69-70, 72, 73, 74, 122, 166-168
Juego del ultimátum, 26

Kahneman, Daniel, 24
Kuran, Timur, 96

Lamentar, 30, 32, 53
LeDoux, Joseph, 28, 39-42, 49-50, 148, 183
Levenson, Robert, 44
Levine, Harry, 127
Levy, Robert, 103
Lewis, Clarence, 103
Lewis, Michael, 102
Limerence, 16. *Véase también* Amor
Locura, 95
como enfermedad, 95
como estigma, 95
Loewenstein, George, 13, 175, 181
Véase también Estados viscerales
Lovejoy, Arthur, 100

MacAndrew, Craig, 112, 118, 125
Mackie, Gerry, 142
Marihuana, 75
Marx, Karl, 98
McKenna, Frank, 165
Meliorativo, 172
Metabolismo, 113
Metaemociones, 105, 107, 110
Miedo, 28, 32, 39-42
tendencia a la acción provocada por el, 148
Moene, Karl, 113-115
Montaigne, Michel de, 23, 24, 37, 146, 149
Murphy, Kevin, 170, 172-173

Negación, 20, 76, 126, 164
Neurofisiología, 16

de la adicción, 59-60, 80
de la emoción, 41, 49-50, 80, 122, 160
Nicotina, 60, 67
efecto de alerta de la, 73, 80
Véase también Fumar
Normas sociales, 88, 90, 98-99
reguladas por las emociones, 100-101
reguladoras de las emociones, 104-106
reguladoras del consumo de drogas, 115-122
Nostalgia, 47

Ober, Joshua, 109
Odio, 38, 150-151
definición del, 30
Orford, Jim, 63
Orgullo, 31
Orphanides, Athanasios, 170, 174-175

Pascal, Blaise, 58
Pears, David, 163
Peele, Stanton, 62
Pesar, 28, 30, 32, 36, 103
Placer, 47, 64, 80
Pleotropía, 53
Precompromiso, 179-180, 189-190
Prejuicio, 34
Prelec, Drazen, 170-172
Preparación, 85, 158
Protoadicción, 112, 130
Protoalcoholismo, 128
Protoemociones, 104, 110
Pseudociencia, 18
Publilio Siro, 31

Racionalidad, 136-142
de la conducta, 137
de la obtención de información, 139-140, 169-170
de las creencias, 138-139, 163-169
imperfecta, 176
naturaleza subjetiva de la, 140-142
y adicción, 160-164, 170-176
y emoción, 150-151
Racionalización, 20, 113, 164
Recaída, 71, 78, 93, 122, 128, 171, 183
Regodeo, 31
Resentimiento, 110
Robinson, Terry, 59, 65, 66, 80, 81
Rochefoucauld, Duc de la, 32
Rush, Benjamin, 127, 157

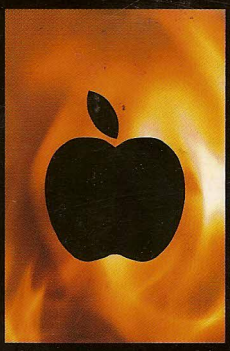
Sartre, Jean-Paul, 144, 183
Schafer, Roy, 144
Schelling, Thomas, 179
Séneca, 187
Sensibilización, 84
Sensible a la recompensa, 61, 135-136, 142, 150, 156, 159-160
Véanse también Drogas, demanda de; Drogas, elasticidad de los precios de las
Sentimientos viscerales, 27
Simpatía, 31
Síndrome de la recompensa deficiente, 84
Skog, Ole-Jorgen, 177
Smith, Adam, 100
Solomon, Richard, 144, 145
Sournia, Jean-Claude, 124, 125
Spacks, Patricia, 103
Steele, Claude, 68, 73
Stendhal, 32, 187
Sueños diurnos, 33
Suicidio, 23, 47, 155-156

Taylor, Charles, 96
Tedio, 103
Tennov, Dorothy, 32,38
Teoría de la catástrofe, 154-155
Teoría de los procesos que se oponen, 82
Tesser, Abraham, 47, 154
Thompson, D'Arcy Wentworth, 19
Tocqueville, Alexis de, 96, 98
Tolerancia, 69, 81
Tversky, Amos, 164

Valores, 91-93
Venganza, 26, 38-39, 46, 100-101, 185, 189
Vergüenza, 18, 20, 23, 33, 47, 99-100, 105, 122, 149, 155-156, 189-190
definición de la, 30
tendencia a la acción provocada por la, 45
Viscusi, Kip, 165
Voltaire, 100

Waal, Franz de, 28
Wagenaar, W. A., 167
Watson, Gary, 132-133, 135, 185
Weber, Max, 88
Williams, Bernard, 103
Wilson, Stephen, 25

Zervos, David, 170, 174-175
Zinberg, Norman, 112, 124



"Como es habitual en él, Elster combina sutileza y profundidad al abordar problemas perennes. En esta ocasión aborda las relaciones entre la emoción, la adicción y la elección. El libro ilumina con gran claridad estos temas gracias a la asombrosa erudición que muestra Elster en campos muy diversos."
NICO H. FRIJDA, profesor de Psicología en la Universidad de Amsterdam

"A menudo las personas se excitan sexualmente porque creen que su pareja está excitada. Un conductor de automóvil puede ser consciente de estar a punto de dormirse y luchar por vencer su somnolencia. Emociones como el miedo pueden ser provocadas por percepciones, así como por cogniciones. Sin embargo, creo que en los casos corrientes estos diversos factores motivacionales se pueden situar, incuestionablemente, en un continuo. En un extremo tenemos los estados no cognitivos o puramente viscerales como el dolor, la somnolencia, etc. A continuación vienen los estados que poseen objetos intencionales pero que en modo alguno están conformados por la cognición, como el hambre, la sed y el deseo sexual. Además, existen ansias que tienen objetos intencionales y que pueden implicar cogniciones en otros sentidos. A continuación se encuentran las emociones, que a menudo implican los tres aspectos de la cognición. En el otro extremo del continuo, están los estados motivacionales que no implican en absoluto ninguna excitación o visceralidad, como cuando tranquilamente decido llevarme el paraguas porque creo que lloverá y no me quiero mojar."
JON ELSTER

PAIDÓS TRANSICIONES

44285

9 788449 310973